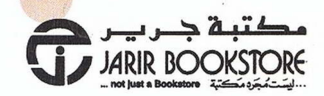
القدرة الذهنية الخارقة

٦ مفاتيح للكشف عن عبقريتك الكامنة

جين ماري ستاين

مؤلفة كتاب «كيف تضاعف قدراتك الذهنية»



القــدرة الذهنيــة الخارقــة



القدرة الذهنية الخارقة

٦ مفاتيح للكشف عن عبقريتك الكامنة

جين ماري ستاين

مؤلفة كتاب «كيف تضاعف قدراتك الذهنية»





الفرع		الرقم
المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)		
ص. ب ٣١٩٦	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
الرياض ١١٤٧١	فاكس	+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣
المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)		
شارع العليا	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠
شارع الأحساء	تليفون	+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠
الحياة مول	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٠٥٧٠١٠
طريق الملك عبدالله (حي الحمرا)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١
الدائري الشمالي (مخرج ٥/٦)	تليفون	+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠
القصيم (المملكة العربية السعودية)		
شارع عثمان بن عفان	تليفون	+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦
الخبر (المملكة العربية السعودية)		
شارع الكورنيش	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١
مجمع الراشد	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١
الدمام (المملكة العربية السعودية)		
الشارع الأول	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١
الأحساء (المملكة العربية السعودية)		
المبرز طريق الظهران	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١
الجبيل - الجبيل الصناعية	تليفون	+٩٦٦ ٣ ٣٤٠١٥٥٥
جدة (المملكة العربية السعودية)		
شارع صاري	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦
شارع فلسطين	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧
شارع التحلية	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧
شارع الأمير سلطان	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٢٣٨٢٠٥٥
شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣
مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)		
اسواق الحجاز	تليفون	+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦
المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية)		
جوار مسجد القبلتين	تليفون	+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١
الدوحة (دولة قطر)		
طريق سلوى - تقاطع رمادا	تليفون	+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢
ابو ظبي (الامارات العربية المتحدة)		
مركز الميناء	تليفون	+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩
الكويت (دولة الكويت)		
حولي - شارع تونس	تليفون	+٩٦٥ ٢٦١٠١١١
الشويخ - شارع الجهراء (البيبسي)	تليفون	+٩٦٥ ٤٩٢٨٢٣٤

موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على

jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة السادسة ٢٠٠٨

SUPER BRAIN POWER

6 Keys To Unlocking Your Hidden Genius

JEAN MARIE STINE





ديانا شارلوت ويكس

إذا كان الدم هو ثمن تحلى الإنسان بروح القيادة

يا إلهى ، فلقد دفعته بالكامل.

(مع الاعتذار لروديارد كيبلنيج)

وداعاً يا حبيبتى ...

نبــذة عن المــؤلف

لقد ألقت جين مارى ستين محاضرات عـن قـوة الذهـن، والتعلـم السـريع، والكتابة العملية فى جميع أنحاء الولايات المتحدة الأمريكية.

وعملـت مـع كثـير مـن المستشــارين المتمــيزين مــن حيــث الأداء الرائــع والإمكانيـات البشـرية، ومـن ضمنـهم جـين هيوسـتن، وكـين ويلـبر ، وشــارلز جـارفيلد ، وبيتــى إدوارد، وتيموثــى لــيرى، وماريــان ويليــامز ، ومــاريلين فيرجسون، وريتشارد بيرن، وروبن نورروود ، ودافيد كريتزر.

وقامت بتأليف أو بالإشتراك فى تأليف أكثر من ٢٤ كتاب واقعى وتضمنـت هذه الأعمال كتاب *ضاعف قوتـك الذهنيـة* (برينتـس هـول ، ١٩٩٧) ومجموعـة مختارة من نادى الكتب ذات الغلاف الورقى الجيد ونادى كتب الروح الواحـد: *بيـدك كـل الحلـول: حقـائق مذهلـة عـن العقـل البشـرى* (مـاكميلان ، ١٩٩٤) وتأليف كتب *مساعدة الـذات الناجحـة* (ويلـى ، ١٩٩٦) *وأفضـل دليـل للدافـع* (ريناسينس، ٢٠٠١).

وتم مؤخراً تحويل روايتــها *موسـم السـاحرة* إلى فيلـم سـينمائى باسـم *نقطـة الاشتباك* (Synapse) وقامت ببطولته الممثلة كارين دافى، وتقيم جين حالياً فـى غرب ولاية ما سيتشوسيس ،حيث تعمل مع عدد من منظمـات الحقـوق المدنيـة والدفاع عن حقوق الجنسين.

شكـــر وتقـــديـــر

أيـة مؤلفـة تدعـى أنـها قـامت بتـأليف كتابـها دون "أدنـى مسـاعدة مـن أصدقائها" تكون غير أمينة ، فلقد تمكنت من تأليف هذا الكتاب والانتـهاء منـه فقط بما لقيته من دعم وحب لدى أصدقـائى بريـندا بـيرك، وجـارى ماكنـايت، واريتشيل نيولاندير، ونورم بى . (المؤدى الوحيد الذى يقرأ أعمال الـروم وكأنـهم شعراء أحياء) وبيتيه دوزفو.

أشكر أيضا العاملين بمسـرح ذى هـاى مـاركت لتقديمـهم أفضـل كـوب مـن القهوة لى (حينما يؤدى أحد أصدقائى مسرحية على هذا المسرح) ومطعـم جـايكز على البيض الذى يستحق الانتظار بطابور طويل صباح يوم الأحد فـى شتاء نيـو إنجلاند ، وطاقم العمل بمطعم كاثى الذين كانوا يقدمون لى الطعـام كـل صبـاح - ما عدا صباح الأحد .

كما أرسل بباقة كبيرة من الزهور إلى : بولى مارى هوفمان (والدتـى) أدريـان مارتينز ، وريتشارد إف. إكس أوكونور لما قدموه لى من دعم معنوى طـوال رحلـة التأليف .

بـيرت هولتجـى ، أفضـل وكيلـة أعمـال علـى الإطـلاق والتـى بـدأ الشـيب يسحب إلى شعرها بسبب المؤلفين أمثالى.

ودوجلاس كوركوران، وجلوريا فوزيا المحرران الصابران بدار نشـر برينتـس هول.

وأخيرا إلى زميلى فى السكن ، ومصـدر إلهـامى ، وشـريك حيـاتى فرانكـى هيل الذى لولاه ...

المحتـــويــــات

الأيام من الخامس عشر إلى السابع عشر : الدلالة الخامسة

إطلاق عبقريتك البدنية (الحسية)

الأيام من الثامن عشر إلى الحادى والعشرين : الدلالة السادسة

أطلق العنان لعبقريتك العاطفية

تمهيـــد

هل عانيت مرة لتتذكر قائمة من الأسماء ، والتواريخ، والقواعد المعقدة الخاصة بامتحان قادم، أو شعرت بالحيرة عندما تم طلبك لتقديم حل معين لمشكلة ما صعبة أثناء اجتماع بالشركة؟ هل حدث مرة أن وجدت نفسك وسط مناقشة ما ، ولم تجد ما تقوله لتوصيل النقطة التى تتحدث فيها؟

هل وقع مرة أن أعملت فكرك ؛ لإيجاد حل لمشكلة ما لمدة ساعات أو أسابيع دون أن تجده ، ثم أدركت بعد ذلك أن الحل كان أمام عينيك مباشرة؟

هل حدث مرة أن خدعت بإعلان مضلل ، أو ضللت فى بيان إعلانى عن منظمة تجارية ، أو تغاضيت عن عيب معين خاص بوضعك أو بوضع أى شخص آخر ، ثم انتهى بك الحال إلى الشعور بالندم على ذلك فيما بعد ؟

هل حدث مرة أن وفقت لإيجاد طريقة جيدة لإخبار شخص ما بأنك تحبه، أو احتجت إلى إلهام فريد من نوعه ؛ لإنقاذ عمل مضطرب ، أو واجهت تحدياً لإيجاد موضوع جديد لشن حملة لجمع التبرعات؟

هل عانيت مرة فى تعلم كيفية إصلاح أنبوبة صرف، أو إجادة لعبة التنس، أو تصفيف شعرك بطريقة معينة ، أو التعامل مع لوحة مفاتيح مختلفة عما اعتدت عليها ؟

هل حدث وكان لديك قريب فظ ولا تجد طريقة محددة تتعامل معه من خلالها أو أنك لم تستطع فهم السبب وراء إخفاقك فى مقابلة عمل هامة، أو فشلت فى دمج مجموعة من الشباب الواعدين مدركة لإمكانياتها جيداً فى فريق واحد؟

بالطبع حدث لك ذلك ، كما أنه يحدث لكل شخص.

حتى ألبرت أينشتاين ، العبقرى الفذ فى القرن العشرين ، تمنى أن يكون ذكاؤه أعلى مما كان عليه، عندما وجد أن الرياضيات التى تنطوى عليها نظريته "المجال الموحد" التى يقصد بها شرح وتوحيد كل فروع الفيزياء، كانت خاطئة.

كيف يفلـح هـذا الكتـاب فى زيـادة ذكـائك

نتوق جميعاً لأن تزيد نسبة ذكائنا ؛ لأننا نعلم جيداً مدى أهمية ذلـك لأى نوع من أنواع النجاح الوظيفى أو المهنى المحتمل، وكما يقول تومـاس فـاينلاى، وهو مستشار إدارى ومؤلف "سر النجاح ليس مركباً من مركبـات الشـخصية، ولا يرجع لعوامل وراثية أو تعليمية ".

كل هذه الأشياء "جزء بسيط منها بالطبع" ولكـن لاحـظ فـاينلاى أيضـاً أن "هناك شيئاً أكثر أهمية من كل هذه الأشياء، ألا وهو القـدرة علـى التفكـير . إن الشخص الـذى يستطيع حقـاً التعلم والتعقـل ، والتذكـر لهـو شـخص يمتلـك السيادة المطلقة على حياته ، ولـدى القـادة فـى كـل مجـال ، سـواء أكـان هـذا المجال، مجال العمل المتقن أو مجال البحث النووى قدرة واحـدة مشـتركة فيمـا بينهم ، فباستطاعتهم التفكير بطريقة أسرع وبدقة وبحنكـة أكـثر ممـن حولهـم. وأخيراً ، فإنها مهارة ذهنية أثبتت جدواها فى معظم الوظائف".

لقد كان توسيع نطاق قوة العمل ، والوصول إلى العبقرية التى قـد تسـاعدك على اجتياز التحديات المذكورة فى الفقرة السابقة ـ حلماً فـى يـوم مـن الأيـام ، وأوضحت الدراسات العلمية أن الناس يعتمدون فقط على ١٠٪ أو أقل من المـوارد العقلية لديهم حتى عندما يبذلون أكبر جهد لديهم فى التفكير ، أما الأشـخاص الذين يعملون على الحفاظ على نفـس مسـتوى الذكـاء الـذى وصلـوا إليـه بمـرور الوقت . يكونون كباراً بما فيه الكفاية على أن يجروا اختبار "معامل الذكـاء" إلا أن العلمـاء لا يعرفـون السـبب أو الكيفيـة التـى مـن خلالهـا يسـتطيع النـاس استغلال الـ ٩٠٪ الباقية من قواهم العقلية .

أما الآن فقد أصبح هنـاك إنجـاز علمـى يمكّـن أى شـخص مـن أن يتطـرق للعبقرية الخفية الكامنة فـى التسـعين بالمائـة مـن قـوى العقـل. إذا كنـت تريـد الاستفادة من هذا الإنجاز ، يمكنك اتخاذ الخطوات الفورية للاسـتفادة منـه عـن طريق اللجوء لتمرينات اليوم الأول واتبـاع التعليمـات التدريجيـة السـهلة التـى تجدها هناك، ثـم بعـد ذلـك قـم بنفـس الشـىء فـى العشـرين يومـاً الباقيـة مـن البرنامج. إنها عبارة عن ٢١ يوماً ، أى ثلاثة أسابيع من الآن ، وسـوف يوسـع هذا البرنامج نطاق ذكائك طالمـا أنـك سـتحصل علـى درجـات أعلـى فـى كـل مقياس للذكاء .

إن برنامج قوة العقل الخارقة لتركيبة فريدة من علوم متقدمة ومعلومات عملية وأساليب سهلة الاستخدام تدعم الأداء والتأثير الشخصى بينما تقلل من التأثير السلبى للضغط النفسى . إن بإمكانه مساعدة أى شخص فى الاستفادة من التسعين بالمائة الخفية من عبقريته ، وعلى الرغم من أن هذا البرنامج يرتكز على أبحاث علمية متأصلة ، فإن الكتاب يقدم الحد الأدنى من المصطلحات العلمية من نظرية مقصورة فى فهمها على صفوة من العلماء، وفضلاً عن ذلك ، فسوف تجد برنامجاً عملياً مبيناً على التمرينات الثابتة التى تنشئ مهارات النجاح الضرورية عن طريق القدرات الذهنية التى تمتلكها بالفعل.

ما سبب قدرة هذا البرنامج على القيام بكل ما يزعمه؟

على مدى الأعوام ، كان هناك العديد من البرامج والكتب التى زعمت أنها ستبين للقراء الكيفية التى يقتحمون بها سقف العشرة بالمائة ويعتمدون على قواهم العقلية أكثر من ذلك ، لكن بما أنه ليس للعلماء إدراك واضح لسبب محدودتينا فى ذلك الشق الضئيل من إمكانياتنا الذهنية، فلا أحد يستطيع التسليم بوعودهم .

وكان أفضل ما يمكن أن تقدمه مثل هذه الإصدارات أو الأنظمة هو الأساليب الذهنية المختصرة لحل المشكلات بطريقة أسرع، أو للتركيز للحصول على تفاصيل أكثر، أو لتذكر الأسماء والوقائع والأرقام.

إن هؤلاء الذين استفادوا من هذا البرنامج فعلوا ذلك ،لا لأن لديهم زيادة فى قواهم الذهنية ، أو فى أدائهم الذهنى، أو فى سرعتهم الذهنية؛ لكن لأنهم كانوا يستخدمون أساليب ذهنية مختصرة تسمح لهم بالاستفادة من العشر الذى يقومون باستخدامه من عقولهم ، وفيما عدا ذلك ، لا تقوم هذه البرامج بأى شىء لمساعدة الناس للاستفادة من الكنز الذهنى الكبير الكائن فى التسعين بالمائة غير المطروقة.

ومنذ ذلك الحين ، توصل العلماء إلى أن مثل هذه البرامج لم تكن ناجحة فى تحسين الأداء الذهنى؛ لأنها كانت "تنظر حيث يتركز الضوء" وتركزت افتراضاتهم بالتفكير فى أن هناك فقط نوعا واحدا من الذكاء وهو حل المشكلات

المنطقية ، أو نوعين إذا أمكننا احتساب الإبداع كنوع من أنواع الذكاء ، وعلى الرغم من ذلك ، فنحن نعلم الآن أن هناك ستة أنواع من الذكاء وليس واحداً أو اثنين فقط ، وذلك نتيجة للبحث الذى أجراه هوارد جاردنر وآخرون بجامعة هارفارد .

وعرفنا أيضاً أن كل إنسان قد أنعم عليه بقدر متساو من هذه الأنواع الستة، ووفقاً لما قاله جاردنر، فإن تلك الأنواع الستة (أنواع الذكاء) هى التى تمسك بمفاتيح العبقرية الخفية لديك.

هذه الأنواع الستة هى الذكاء الشفهى ، والذكاء المرئى ، والذكاء المنطقى، والذكاء الإبداعى، والذكاء الفيزيائى ، والذكاء العاطفى، فكل منا يعرف أناساً يجيدون الحديث، أو ممن لديهم "عقول" حقيقية ، أو قوى إبداعية خارقة، أو مهارة فى استخدام أيديهم، أو من "ولد" قائداً ، والآن ، فإنه لمن الصعب معرفة السبب. إذا أعدت النظر إلى الفقرات الست التى افتتحت هذه المقدمة ، فسوف تجد أن كل نوع من أنواع الذكاء الستة متمثلة فى الأمثلة المضروبة هناك.

وكتاب "قوة العقل الخارقة" هو الكتاب الأول الذى يوفر الأساليب العملية للحصول على أداء ذهنى متميز يرتكز على هذا الاكتشاف الجديد. إن توسيع نطاق التوصل لواحد أو اثنين من أنواع الذكاء كاف لرفع مستوى قوتك العقلية لمستوى العبقرية ، كما أنه يساعد على مضاعفة نسبة ذكائك، أما عملية صقل الستة أنواع ، فسوف تضعك ضمن المجموعة خارقة العبقرية . هذا الكتاب سوف يقودك من خلال برنامج شامل ومجرب ومصمم بدقة لتحقيق هذا الهدف. باختصار، فإنك لم تعد بحاجة لعبقرى ؛ كى يكشف لك عن عبقريتك الخفية.

إن معظم الناس يستفيدون استفادة بسيطة من قدراتهم الذهنية والتى تمثل أهمية فى أى ضرب من ضروب الحياة ، كالتعليم ، والأعمال ، والسياسة، والعناية بالصحة - *كل ما تتطلبه للاستفادة من قدراتك الذهنية هو صقل أى نوع من أنواع الذكاء الستة* ! ويستطيع الشخص أن يكون عبقرياً فى الفن السينمائى (الذكاء المرئى) دون أن يمتلك أى قدر ولو بسيط من الحصافة (الذكاء المنطقى) ويمكن أن يكون شخص ما بطلاً رياضياً (ذكاء جسمانى) ولا حيلة له عندما يصل الأمر إلى مرحلة التعبير بالكلمات (الذكاء الشفهى). إنه لمن الممكن أن تكون

منفذ إعلانات يربح الجوائز (ذكاء إبداعى) ولا يمكنك التوافق مع الآخرين على الإطلاق (ذكاء بين الأشخاص) .

إن نفس الشيء ينطبق عليك، فأيما كان هدفك أو تحديك الشخصي - سواء أكان ذلك يحقق عرضاً مقنعاً ، أو طريقة جيدة فى التواصل مع شريكك، أو تحسناً ملحوظاً ، أو أداءً رياضياً متفوقاً ، أو إحكام السيطرة على أعمالك الخاصة، أو سيطرة جيدة على المخزون أو التعامل مع معاون يعد من أمهر العمال، ولكنه لا يستطيع التأقلم مع أصدقائه، أو تقديم منهج دراسى جديد - فإن الاستغلال الجيد لواحد أو اثنين فقط من أنواع ذكائك الستة يكفى لنقلك إلى طبقة العبقرية وحملك على النجاح .

إن الكتب السابقة التى تعرضت لأنواع الذكاء الستة تناولت هذا الموضوع بطريقة تدريجية ، كل كتاب من تلك الكتب تمركز حول أساليب رفع مستوى الذكاء المنفرد ، وهى بذلك تغفل الجزء الأكبر من قوانا العقلية التى لم يسبق تناولها ، لكن هذا الكتاب سوف يعلمك كيف تقوم بصقل وتحسين، ليس فقط واحداً واثنين من أنواع الذكاء، وإنما جميع أنواع الذكاء الستة، وبطريقة أوقع، فسوف يعمل على كشف مائة بالمائة من قواك العقلية، وعندما تكمل برنامج "صديق العقل" المعروض فى الفصول القادمة، فسوف تكتشف أن لك سيطرة على التسعين بالمائة الأخرى من قوتك العقلية، وبذلك فستتمكن فمن تحقيق أهدافك. أياً كانت هذه الأهداف ، وأياً كانت المعوقات التى قد تواجهك.

الكيفية التى تم بها تنظيم هذا الكتاب

يفتتح هذا الكتاب بمراجعة مختصرة تفسر أنواع الذكاء المتعددة، والكيفية التى بها تمسك هذه الأنواع الستة" مفتاح الإنجازات الشخصية غير العادية. إن كتاب *"أنت والنجاح وأنواع الذكاء الستة"* يصف كل نوع من أنواع الذكاء على حدة، ويصف أولئك الذين أصبحوا مشهورين لاستفادتهم من هذه الأنواع ، ووظائفهم إذا كان ذلك ضرورياً ، وقليلاً من المهارات العديدة التى تكتسبها

عندما تبدأ فى ممارسة هذه الأنواع، والدور الذى يضطلع به الذكاء فى تحقيق أمانينا .

ويختتم هذا القسم بستة تمرينات مبسطة. ليس من هذه التمرينات ما يستغرق أكثر من بضع دقائق، وكل واحد منها سوف يشكل دعماً لنوع واحد مما لديك من أنواع الذكاء، وأعتقد أنك سوف تجرب هذه المزايا الفورية والقوية التى تعتبر ببساطة نموذجاً أو اثنين (مما يشجعك على تجربة الستة بأكملها) ويكون هذا كافياً لإعطائك الدفعة للبدء فى البرنامج المذهل الذى يستغرق ثلاثة أسابيع.

ويقدم باقى الكتاب برنامج قوة العقل الخارقة : والذى هو عبارة عن واحد وعشرين أسلوباً من أساليب توسيع نطاق العقل ، وهى مجمعة فى أقسام مكونة من ثلاثة أو أربعة أيام وكل قسم يركز على نوع واحد من أنواع الذكاء.

التمرين الأول / الأيام ١ - ٤	:	الذكاء الشفهى
التمرين الثانى / الأيام ٥-٧	:	الذكاء المرئى
التمرين الثالث / الأيام ٨-١١	:	الذكاء المنطقى
التمرين الرابع / الأيام ١٢-١٤	:	الذكاء الإبداعى
التمرين الخامس / الأيام ١٥-١٧	:	الذكاء الجسدى
التمرين السادس / الأيام ١٥-٢١	:	الذكاء العاطفى

كل جزء من أجزاء البرنامج يركز على نوع واحد من أنواع الذكاء، ويبدأ باختبار سريع فعال يساعدك فى تقدير مستوى معامل الذكاء لديك بالنسبة لهذا النوع من أنواع الذكاء الذى تقصده .

ويمكنك التعرف على هذه الاختبارات بطريقة سهلة؛ حيث إن لها عناوين مثل ؛ "ما هو معامل الذكاء الشفهى لديك؟ "وما هو معامل الذكاء المرئى ؟" ثم يعقب ذلك قسم تقديمى يفسر الكيفية التى يمكنك بها كشف هذا النوع من أنواع الذكاء، ويصف بعض المهارات والقدرات الذهنية المذهلة التى تكتسبها بينما تقوم بممارسة هذا النوع من أنواع الذكاء بصفة دورية (وسوف تجد أن هذا القسم

يعقب القسم الخاص باختبارات" ما معامل الذكاء .. لديك؟" وسوف تحمل هـذه الأقسام عناوين مثل "اكشف عن ذكائك الشفهى" و "اكشف عن ذكائك المرئى".

ويقدم كل يوم من أيام البرنامج تمريناً خاصاً ببناء قوة العقل ، يسهل تنفيذه ، وذلك لتطوير نوع معين من أنواع الذكاء ، كما يوفر لك كل يوم من أيام البرنامج مرشداً مفصلاً يسمح لك بالبدء فى وضع هذه الأساليب محل التنفيذ على الفور ، فى حياتك الخاصة ، بالإضافة إلى أن كل يوم من أيام البرنامج قد تم توضيحه وشرحه عن طريق استخدام افتراضات ومقترحات للتطبيق اليومى، فضلاً عن وجود قصص أخاذة مستوحاة من عملائى وأصدقائى وموضوعات الأعمال المعاصرة ، وهى تصف كيفية قيام الآخرين ، الذين هم مثلك تماماً وبعضهم من المشاهير ـ العملاء ـ الأصدقاء الشخصيين ـ بتطبيق البرنامج بنجاح لحل المشكلات الحرجة والأزمات التى واجهتهم .

السبب الذى يجعل هذا البرنامج بلا جدوى إذا لم تمارسه!

إن برنامج العقل الخارق قد تم تصميمه للحصول على قدر أكبر من (إعمال العقل) عن طريق توسيع نطاق الاستفادة من أنواع الذكاء الستة لديك، وقد تم تصميم كل تمرين من التمرينات بطريقة تجعله سهل الفهم والاستخدام بقدر الإمكان، ولكن ، كما هو الحال مع كل البرامج التمرينية، لن تقوم الأساليب التى يقدمها هذا الكتاب بتحسين مستواك ولو بقدر ضئيل، ما لم تقم بممارستها وبذل جهد ولو بسيطاً فى ممارستها ، كما أنك لن تحصل على فائدة كبيرة إذا نظرت إليه كعمل ممل ، كشىء يتحتم عليك فعله وتنتوى أن تمر عليه مرور الكرام "بحكم العادة".

لكن استثمر فقط ثلاثين دقيقة كل يوم لمدة واحد وعشرين يوماً. مارس هذه التمرينات باهتمام ، وفى نهاية الثلاثة أسابيع ، فسوف تذهل عندما تكتشف مدى ما تمكنت من كشفه من عبقريتك الخفية، وليس بالشىء الكثير لتسأل عنه عندما تكون المكافأة "قوة العقل الخارقة" ، أليس كذلك؟

النجاح ، أنت وستة أنواع من الذكاء



كيف يتسنى لبرنامج هذا الكتاب أن يجعلك أذكى بنسبة ٥٠٠ في المائة

هذا الكتاب يحتوى على برنامج مُتَفَرِّد يستغرق واحداً وعشرين يوماً لـ "تعظيم" قدرتك الذهنية . والبرنامج وهذه التدريبات تستمد جذورها من نموذج علمى متقدم للذكاء وكيفية رفع درجته إلى أقصى حد، وعلى الرغم من أن نظرية "ضاعف أنواع ذكائك" تعوزها البراعة. إلا أنها قادت إلى اكتشاف تقنيات تقوّى القدرة الذهنية ، ويمكنها أيضاً أن تدعم بدرجة كبيرة فرصتك فى النجاح فى كل مجال من مجالات حياتك.

يدل مجمل الأبحاث فى علم الأعصاب والإبداع والفهم والإدراك وعلم الأحياء النفسى وعلم النفس الإنمائى على أن كل واحد منا ليس لديه نوع واحد من الذكاء ، بل ستة أنواع منفصلة، كل منها مرتبط بمنطقة مختلفة فى المخ. كثير من الناس - نظراً لخلفيتهم أو لصفاتهم الوراثية - يتقدم بهم السن وهم يعتمدون تقريباً على نوع واحد من أنواع الذكاء الستة (حتى إنهم لا يعتمدون عليه اعتماداً كاملا) ولا يدركون وجود الأنواع الأخرى، وأنا أسمى هذه الأنواع الستة من الذكاء "عبقريتك" الدفينة.

وهذه المقدمة ستشرح لك الطريقة التى يساعدك بها برنامج هذا الكتاب على إخراج هذه العبقرية الدفينة ، كما أنها ستقودك إلى بعض القدرات المذهلة التى سوف تكتسبها عندما تتوسع فى كل نوع من أنواع الذكاء ، وسوف تنتهى

هذه المقدمة بستة تدريبات قصيرة ـ تدريب لكل نوع ـ حتى تتمكن من اختبار قدرة هذا البرنامج قبل أن تهدر فيه يوماً واحداً.

إخراج عبقريتك الدفينة

كثير ممن نعتبرهم عباقرة، والذين صنعوا بصمة واضحة في هذا العالم، مثل باربرا وولترز . سام والتون وبيل جيتس هم أفراد عاديون نجحوا بالمصادفة السعيدة في أن يعتمدوا على نوع آخر من أنواع الذكاء الستة أو على نوع ثالث في حالات نادرة. أما بقيتنا فمُصِرون على استخدام سدس بل عُشر إجمالي قدراتهم الذهنية.

لكن إذا تمسكْت ببرنامج هذا الكتاب، فبعد ثلاثة أسابيع من الآن ستعتمد على أنواع الذكاء الستة . وستضع قدمك على الطريق الصحيح لإخراج عبقريتك الدفينة.

والقدرة الذهنية الخارقة ليست مجرد وعد فارغ، أو نظرية مأثورة من نظريات المؤلف، أو "عنوان" خادع تم وضعه لاستدراج القراء نحو هذا الكتاب، على العكس من ذلك. فهي نظام عملي يمكن لأي إنسان أن يستفيد منه بناءً على هذا الفهم الجديد للعقل البشري. عند انتهائك من هذا البرنامج الذي يتم تناوله خطوة بخطوة في الصفحات التالية واكتسابك لأنواع الذكاء الستة بالتدريج ، ستكتشف أنك تمتلك كل المهارات التي تحتاجها لتحقيق أهدافك (سواء كنت تريد أن تصبح رئيساً للولايات المتحدة أو وزيراً ، أو تريد العودة إلى الجامعة ، أو تحبذ شراء منزل بجوار البحر، كنت تحلم به) أو تتخطى أي عواقب تقف في طريقك.

كيف يتسنى لك أن تجعل نفسك أذكى بنسبة ٥٠٠ في المائة

فيما مضى كان العلم ينظر إلى "الذكاء" على أنه ذلك الجزء من العقل الذي يتضمن التفكير الواعي وحل المشكلات ـ ظاهرة ذهنية متناغمة ومتفردة، ووجهة النظر المقبولة ، باختصار، هي أن هناك نوعا واحدا فقط من الذكاء، وهو ـ *طبقا لقاموس التراث الأمريكي للغة الإنجليزية* *The American Heritage*

Dictionary of the English Language"القدرة على تكوين مفاهيم، حل المشكلات ، الحصول على معلومات وتفسيرات، وإجراء بعض العمليات الفكرية الأخرى". وكنتيجة لذلك، فإن معظم البحث العلمى ، والنظام التربوى ، والجهود الساعية لرفع نسبة الذكاء قد ركز على التفكير المنطقى الواعى، أما أنواع الذكاء الخمسة الأخرى فقد ظلت مجهولة ، فلم يتعرض لها أحد لا بالاستكشاف أو بالتطوير ، وهؤلاء الذين وجدوا ـ نتيجة لعامل الوراثة أو الخلفية ـ أنه من السهل استخدام الذكاء المنطقى ازدهروا فى ظل هذا النظام وتم اختيارهم على أنهم "الأكثر احتمالاً للنجاح" . وقد أدى هذا إلى سوء فهم، مفاده أن عدداً صغيراً منا فقط (السدس أو أقل) هم الأذكياء، أما الباقون فقُدِّر لهم أن يظلوا متخلفين عقلياً.

كتبت ليزلى شيلتون، كمستشارة تربوية ومسؤولة عن مشروع اقرأ (Project Read) تقول "لطالما لاحظ المعلمون أن نتائج حاصل الذكاء (IQ) فشلت فى أن تقيس وتعكس قدرات الأطفال ـ لماذا يعتبر الأطفال البارعون فى الرياضيات والعلوم أذكياء. بينما البارعون فى الرياضة والفن والموسيقى موهوبون؟ وربما لم نكن ندرك جيداً المواهب المختلفة لهم".

لسوء الحظ، فإن هؤلاء الذين تكمن قدراتهم فى أحد أنواع الذكاء الخمسة الأخرى ناضلوا ليتأقلموا مع المواد ووجهات النظر التى تركز فقط على القدرة الذهنية المنطقية، لكن بدون فهم ودعم لذلك النوع من الذكاء الخاص بنا ، فإننا سنفشل كالعادة فى أن نجيد فى المدرسة أو فى معظم أشكال الاختبارات الأولية للتوظيف.

وهكذا يحكم علينا المعلمون أرباب العمل بأننا لا نبشر بنجاح كبير؛ وكنتيجة لذلك، فإن العمر يتقدم بنا ونحن نؤمن بأننا لم نكن أذكياء كالآخرين ونعانى من تقليلنا لقدراتنا ومن وجهة النظر السلبية تجاهها.

الآن ، نظراً لجهود هوارد جاردنر الأستاذ بمدرسة خريجى هارفارد وجامعة بوسطنHarvard Graduate School and Boston University فإننا نعلم أن هناك أكثر من نوع واحد من الذكاء . فى أول الأمر قدم جاردنر وجهة نظره عن الذكاء للجمهور فى كتابه، *أطر العقل : نظرية تضاعف أنواع*

الذكاء. وفى هذا الكتاب شرح اكتشاف ستة أنواع من الذكاء منفصلة وواضحة ، كل نوع وله برنامجه الخاص (تعليم) ومعالجة للمعلومات (التفكير فى حل المشكلة) وأنظمة (ذاكرة) تخزين البيانات ، وبالرغم من أنه أشار إلى أن كل نوع من أنواع الذكاء مستقل بذاته إلا أنه يمكنها بالفعل أن تعمل معاً وبانسجام فى بعض الأحيان (عادةً على مستوى العقل الباطن).

وعلى المستوى العملى ، فهذا يعنى أن كلا منا لديه ما يعادل ستة عقول منفصلة، وأن كل القدرة الذهنية التى تتضمنها هذه العقول حبيسة بداخلنا، لكن لأننا نقوم بتدريب نوع واحد فقط من أنواع الذكاء ، فلا يظهر من قدرة الذهن الحقيقية إلا أقل القليل ، ويظل الباقى حبيسا بمنأى عن الأنظار.

وكمعظم الاكتشافات العلمية، عندما يتم شرحها فى نهاية الأمر ، فإن نظرية ضاعف أنواع الذكاء تجعلك تشعر أنها صحيحة بالبديهة (كما لو كنت تعرفها منذ فترة طويلة، لكنك تعجز عن صوغها فى كلمات). على سبيل المثال، فى الوقت الذى قد يبدو فيه للوهلة الأولى أن التفكير بطريقة منطقية يمثل ذكاء، فإن هناك حقيقة معروفة جدا مفادها أن معظم التقدم فى مجال العلوم والرياضيات إنما حدث ، لا كنتيجة للتفكير المنطقى ، ولكن فى لحظات البصيرة النافذة.

وماذا عن أناس يتمتعون بدرجة ذكاء عال ، ولكنهم على ما يبدو ليس لديهم القدرة على القيام بأى شئ بدنى؟ وماذا عن هؤلاء الذين لديهم درجة ذكاء أقل ، لكن "العباقرة" بحاجة إليهم لإصلاح أنابيب مياههم وسياراتهم؟

والتفكير المبدع والذى يأتى فى المرتبة الثانية بعد الحل المنطقى للمشكلة فى أذهان معظم الناس ـ كشكل فعال من أشكال الذكاء ـ ليس أيضا هو الغاية من الذكاء، فكثير من المبدعين مفلسون تماما، وكثير من ذوى العقول السقيمة يصبحون أثرياء ، وماذا عن أناس يبدو أن عبقريتهم تكمن فقط فى استغلال قدرات الآخرين أفضل استغلال؟ أو هؤلاء الذين ينظرون إلى المشكلة كما لو كانوا يعرفون حلها دون تفكير ؟

عندما تتوقف عن التفكير فى الذكاء على هذا النحو، يصبح واضحا أن دليل وجود أكثر من نوع واحد من الذكاء كان أمام أعيننا طوال الوقت، وأن

افتراضاتنا فقط هى التى استمرت فى الحيلولة بيننا وبين إدراك هذه الحقيقة من قبل .

إن نظرية "ضاعف" الذكاء جديدة جداً، لدرجة أن الخبراء لا يزالون يتجادلون حول العدد الدقيق، وبرغم ذلك ، فكل ما اتفقوا عليه هو أن الستة أنواع التالية تلعب أدواراً رئيسية فى حياتنا اليومية، وفى تحديد نجاحنا وفشلنا، وهذه الأنواع الستة هى:

- *ذكاء لغوى* ـ يشمل عالم الكلمات : الحديث، الكتابة، القراءة، حتى الاستماع.
- *ذكاء بصرى* ـ يشمل عالم المشهد والرؤية.
- *ذكاء منطقى* ـ يشمل عالم المنطق، والتفكير الواعى وأوجه معنية لحل المشكلة.
- *ذكاء إبداعى* ـ يشمل عالم الأصالة ، الابتكار ، البصيرة، وابتكار أفكار جديدة.
- *ذكاء بدنى* ـ يشمل عالم الجسم، التنسيق، البراعة، واكتساب المهارات البدنية.
- *ذكاء عاطفى* ـ يشمل عالم المشاعر ، مشاعر الشخص ومشاعر الآخرين، كما يشمل علاقة الشخص بذاته وعلاقاته مع الآخرين.

لو افترضنا أن أنظمة العقل الرئيسية لديها ذكاء خاص بها؛ فإن هذا قد يبدو غريباً وبعيداً جداً عن تطبيقات الحياة اليومية كلقاءاتك مع زملائك فى العمل ، الشجار العائلى، إنجاز مشروع ، إدارة أمور الموظفين، لكن ألق نظرة عن قرب على هذه الأنواع الستة (لغوى ، بصرى ، منطقى، إبداعى، بدنى، عاطفى) وستجد كل أسس العيش: التواصل ، الرؤية، المنطق، الإلهام، الجسد ، علاقاتنا ومشاعرنا.

ماذا لو كان باستطاعتك أن ترفع من كفاءتك الذهنية فى كل هذه المجالات الستة بنسبة ١٠٪ فقط ؟ هذا يعنى أن ما أضفته إلى القدرة الذهنية سيكون بمعدل ٦٠٪! الآن أطلق لخيالك العنان وحاول أن تتخيل كيف ستكون

حياتك إذا أمكنك أن تخرج المخزون الذهنى لأنواع الذكاء الستة الخاصة بك. ستكون هناك قفزة (انتقالية) بحد أدنى ٥٠٠٪ ! هل ستشعر حينئذ بأنك ذكى بما فيه الكفاية؟ هل سيطور هذا من قدرتك على أن تحيا حياة أسرية أكثر نجاحاً ، هل سيحسن من جودة عملك ، هل سيحقق أحلامك الشخصية؟

يمكنك تحقيق كل هذا ؛ لأنه من الممكن أن تقوى كل نوع من أنواع الذكاء بالتدريب عليه بشكل مستمر، تماماً كما تتدرب على تقوية عضلاتك . باختصار، باستطاعتك أن تبنى عضلاتك الذهنية كما تبنى عضلاتك الجسمانية. تخيل نفسك سلفستر ستالونى حاشداً بحاصل قدرة عضلية ، فهذا وعد باكتشاف مضاعفة أنواع ذكائك .

ثلاث طرق يكشف بها هذا البرنامج عن قدرتك الذهنية

إن النموذج السابق للذكاء لم يكن خادعاً للعلماء فقط ، فكما أشرنا من قبل فإن التركيز على التفكير بمنطق واعٍ قد واصل تقييد ذكائك الحقيقى.

وجهة النظر هذه والموجهة نحو شيء بعينه دمرت قدرة المخ من ثلاث جهات :

١- *الذكاء المنطقى فقط هو الذى تم تحسينه ومكافأته* ، فكل قياس للقدرة الذهنية من المدارس حتى حجرة اجتماعات المدراء كان يقوم على الخبرة الفردية بالتفكير بمنطق فى المشكلات، وكذلك مدى القبول والحصول على ترقية كان يتم تحديدها بناءً على درجة التقدم التى حققها شخص عن طريق هذه الملكة .

ولم يخصص أى جهد لأى من أنواع الذكاء الخمسة الباقية، مما يعنى أن خمسة أسداس القدرة الذهنية للإنسان العادى ظلت غير مستخدمة؛ ولم تُقدَّر حق قدرها، كما أننا لم نر أحداً يستخدم أحد أنواع الذكاء الأخرى ـ ذكاء بدنى أو عاطفى ـ ليدعم رغبته *كطالب أو كموظف*.

٢- *أنواع الذكاء الخمسة الأخرى قُلل من قيمتها ولم تستغل*، والذين ثبت أنه ليس لديهم نزعة طبيعية تجاه التفكير الواعى لكن لديهم موهبة قوية ـ لنقل مثلاً ، فى الذكاء العاطفى ، أو الإبداعى أو البدنى ـ لم يبذلوا أدنى جهد

لتطوير هذه الموهبة ، وبدلاً من ذلك ظلوا يناضلون من أجل توسيع مدى ذكائهم المنطقى.

٣- *هؤلاء الذين لم يبرعوا فى هذا النوع من التفكير رأوا أنفسهم أقل مقدرة وذكاءً من الآخرين* . ولأنه تم تصنيفهم بدرجة منخفضة جداً بمقاييس الذكاء القياسية، فقد أطلقوا على أنفسهم "متبلدى الحس"، "أغبياء" ، "ليسوا ألمعيين جداً" و " يفتقرون إلى الذكاء" وبما أنهم كانوا يتوقعون القليل من قدراتهم، فاحتمال مواكبتهم التحديات الخطيرة التى تواجههم وخروجهم بنتيجة إيجابية ما هو إلا احتمال ضعيف، وكما أشار جاردنر" يعتقد المقاولون أن نظريتى عظيمة.. فهم أناس لم يكن ينظر إليهم فى المدرسة على أنهم أذكياء ؛ لأنهم لم تكن لديهم مهارات جيدة فى تدوين الرموز ـ تحريك رموز صغيرة هنا وهناك ، ولكنهم .. كانوا يفهمون أشياء لا يفهمها آخرون ومنهم معلموهم".

والفهم الجديد للطريقة التى يعمل بها العقل يخولك أن تضع معيناً ذهنياً هائلاً لا ينضب موضع التنفيذ. إن اكتشاف نظرية ضاعف أنواع الذكاء يكشف لك عن هذه العبقرية الدفينة ؛ لأنك تتبع ثلاث خطوات .

١- *تدرب وقَيِم كل أنواع ذكائك*. فأنت لم تعد مضطراً لأن تقيد نفسك فى سدس قدرتك الذهنية فقط. عند اقترابك من أنواع الذكاء الستة ، يمكنك أن تزيل الغمامة التى تسيطر على ذهنك في نهاية الأمر ، هذا بالإضافة إلى أنه بدلاً من أن تحاول عبثاً أن تطبق نوعاً واحداً من الذكاء على مناطق الذكاء الست، فيمكنك أن تطبق نوع الذكاء المناسب (أو تركيبة من أنواع الذكاء) على أى مصاعب تواجهك، والأكثر من ذلك، أن هذا النموذج قد أدى بالمعلمين والمدراء إلى أن يبخسوا أهمية الذكاء المنطقى فى جهودهم الساعية لتطويعه وتطويره وفى إخضاع أنواع الذكاء للاختبار .

٢- *استغل أى نوع من الذكاء تمتلكه أفضل استغلال*. حتى إذا كانت لديك موهبة إبداعية أو قدرة بدنية غير عادية أو إذا كنت مدركاً للعالم العاطفى، فإنك لم تتعلم كيف تستغل الذكاء بنسبة ١٠٠٪.

إن تطبيقك لما تعرفه عن مضاعفة أنواع الذكاء يجعلك تستغل ما لديك من مواهب أفضل استغلال.

٣- *قدر ذكائك حق قدره* . إن تكن شخصاً يعتقد أنه ليس ذكياً لمجرد أن منظومته الطويلة الحالية لا تشمل حلاً منطقياً للمشكلة ، فستصل حينئذ إلى صورة إيجابية جديدة تماماً لمواهبك الفطرية ، وإدراكك أن ذلك النوع من الذكاء الذى تمتلكه هو مجرد أداة قيمة لأجل التقدم على المستوى المهنى والشخصى كالذكاء المنطقى يمكنه أن يمنحك الثقة لمواجهة التحديات التى كانت تبدو لك وكأنها مثبطة للمهمة، وتحقيق أشياء كنت تنظر إليها على أنها مستحيلة .

أربع عشرة فائدة أكيدة لتنمية أنواع الذكاء الستة

لقد أثبتت الدراسات التى أجراها هاوارد جاردنر ، باتريشيا فيبس، دايفيد ليزير وآخرون أن هؤلاء الذين يخرجون أنواع ذكائهم الستة يكتسبون عشرات الملكات الضرورية من أجل النجاح فى عالم القرن الواحد والعشرين السريع التغير، ومما لا يثير الدهشة أن الأشخاص الذين خرجوا على طريقتهم المعتادة لبناء هذه المهارات يغلب احتمال وصفهم بأنهم يحيون حياةً مليئة بالإنجازات، ويملكون مستقبلاً مهنياً يدر ربحاً ويحققون أحلامهم .

تذكر أنك لست بحاجة لمواهب خاصة "لتعظيم حجم" قدرتك الذهنية هكذا، فإن لديك بالفعل عبقرية دفينة بداخلك . إنها ميراثك وقد ولدت بها. إن أنواع الذكاء الستة هى "مخزون أساسى" فى عقل كل إنسان كأنما تصدر عن سلك التجميع (لآلة) وأنت تعتمد عليها كل يوم بدرجة ما (لكن فى معظم الحالات، يكون اعتمادك عليها بدرجة صغيرة جداً).

وكما هو الحال فى السباحة وقيادة السيارة، فإن هذا البرنامج يوضح لك فقط كيف تستغل القدرات الكامنة التى تمتلكها بالفعل ، فهؤلاء الذين يستغلون أنواع الذكاء الستة على أفضل ما يكون يتعلمون كيف:

- يكتبون مذكرات وتقارير فعالة تجذب الانتباه .
- يعبرون عن أنفسهم بثقة وبعزة نفس فى أى موقف .
- لا يملون من إقناع الآخرين بوجهات نظرهم .
- ينطقون بسرعة فى العمل الورقى والقراءة ، وذلك باستيعاب المذكرات والتقارير والفقرات الطويلة بنظرة عابرة.

- يصبحون (شخصاً عبقرى الذاكرة) يمكن أن يحتفظ فى ذهنه بالأرقام والحقائق والبيانات الهامة ويستدعيها بعد فترة طويلة.
- يرون الفرص والإجابات الحاسمة التى عادةً ما تفوت على الآخرين.
- يجدون حلاً لكل مشكلة (معضلة) مهنية وشخصية وعائلية ـ حتى تلك المشاكل التى يعتبرها الآخرون غير قابلة للحل.
- يصدقون الآخرين القول عندما يحاول شخص أن يخدعهم أو يضللهم أو يتلاعب بهم .
- يظلون فى مقدمة المتنافسين مقللين من العقبات إلى أدنى حد ، ومستغلين الفرص أحسن استغلال بالنظر إلى الأحداث نظرة مستقبلية.
- يحكمون على الأفكار بأنها ألمعية أو طائشة.
- يتعلمون وظائف جديدة ومهام بدنية بسهولة مذهلة .
- ينجزون الكثير بالقليل ، فيحققون أفضل النتائج بأقل جهد ممكن.
- يفهمون ما يفكر وما يشعر به الآخرون، دون أن يخبرهم أحد .
- يخوضون غمار المشاكل الشخصية والمهنية بواسطة جهاز الاستشعار لديهم.

قدرة أنواع ذكائك الستة

من المهم أن نؤكد على أن ما نتحدث عنه ليس "عناصر" مختلفة من الذكاء، بل إنها ستة أنظمة عقلية مميزة ومنفصلة تنشأ وتعمل فى التلافيف المنفصلة للمادة السنجابية في الدماغ. على سبيل المثال، عندما يسألك المدرس سؤالاً فى حلقة دراسية ممتعة، فإن النظام اللغوى يفهم السؤال ويفكر فيه ويصل إلى حل فى شكل كلمات فقط ، دون أن يحفز المناطق المسؤولة عن الرؤية ، أو المنطق ، أو الإبداع ، أو العاطفة ، أو المجهود البدنى.

والعكس يحدث عندما نتعثر فى الظلام، ونحن نسير فى غرفة النوم ، فإن النظام العقلى الذى يسيطر على الجسم يفهم الموقف ، ويوجه نفسه فى الفراغ ،

ويفكر في كل الاستجابات المحتملة ، ويبسط يده دون أن يخطئ إلى مكتب أو مقدمة الفراش ـ كل ذلك في جزء من الثانية ـ ودون أن تتدخل المناطق المسؤولة عن الرؤية، أو الإبداع ، أو اللغة، أو العاطفة إلا بعد ذلك، وبنفس الطريقة ، يمكن حل مسألة رياضيات فقط باستخدام ملكة المنطق ودون تدخل من أحد الأنظمة الخمسة الأخرى .

والواضح أن ما لدينا هنا، متنكراً تحت اسم "الذكاء" ليس هو الظاهرة الذهنية المتناغمة كما كنا نعتقد . كما أنه ليس مجرد أوجه مختلفة لنفس الظاهرة في بعض الأحيان، مثلاً عندما نركز على شيء بدني ـ ممارسة كرة القدم، أو نقطع قطعة خشبية بالمنشار ـ فإن مناطق أخرى من المخ تكون مشغولة بأمور مختلفة ، كعلاقة فاشلة ، وعندما يحدث هذا، فإن أنواع الذكاء العديدة تعالج البيانات وتقرر كل شيء على حدة ولكن في نفس الوقت.

فيما يتعلق برفع أنواع الذكاء الشخصي ، فإن تعقيدات هذه العملية هائلة، ولكن المناهج السابقة لرفع الذكاء قد اتخذت مسلكاً تدريجياً ، فهذه المناهج تنصح إما بالتفكير المنطقي أو الإبداع ، ولكن حتى تلك المناهج التي تركز على رفع أنواع الذكاء الأخرى. كالذكاء العاطفي أو البصري ، لم تزل تتعامل مع ذكاء مفرد فقط . وهذا يترك الجزء الأعظم من قدراتك الذهنية الكامنة غير مستغل (منهج مضاعفة أنواع الذكاء، برغم ذلك، يركز على رفع جميع أنواع الذكاء الستة).

وفيما يلي شرح مختصر لكل نوع من أنواع الذكاء الستة ، بالإضافة إلى بعض الفوائد الهائلة التي تصاحب هذه الأنواع .

قدرة ذكائك اللفظي

إن ذكاءك اللفظي، والذي يعرف أيضاً بـ "الذكاء الكلامي" و "الذكاء اللغوي" هو النظام العقلي المسؤول عن كل شيء يتعلق بالكلمات، فهو يمكنك من تذكرها ، وفهمها، والتفكير فيها، والتحدث بها، وقراءتها وكتابتها .

هذا عمل ذهني خارق ، كما أن الذكاء اللفظي يستحوذ على عدد كبير جداً من حجم خلايا المخ، ولا عجب! فهو الملكة التي نستدعيها لنستخدمها

بصفة مستمرة طوال يومنا، وتلعب دوراً حيوياً فى ضمان تقدمك على المستويين الشخصى والمهنى، وكل حوار، أو صدام، أو لقاء، أو مؤتمر يعتمد على ذكائك الكلامى سواء كنت مستمعاً أو متحدثاً، وكالعادة ، فنحن نعتمد على أقل من ٢٥٪ من ذكائنا اللفظى ، حتى هؤلاء الذين يوظفون ذكاءهم الكلامى بشكل مستمر، كالكُتّاب والمعلقين على الأخبار، نادراً ما يعتمدون على ٥٠٪ من حاصل ذكائهم اللفظى.

جميعنا يعلم أن البشر لديهم موهبة فطرية فى الذكاء الكلامى. خذ مثلاً البائعة التى تقنع عملاءها (زبائنها) بالشراء بما لديها من معين لا ينضب من المزح (النكات) الطويلة وسردها الرائع للمغامرات كما لو كانت ممرضة فى الحرب، أو البارع فى الكمبيوتر والذى يربح ١٠٠٠٠٠ دولار فى العام ودائماً ما يكون له صلة بمجلة أو كتاب ، أو مدير الشركة الذى يسوى النزاعات مستغلاً قدراته الفائقة على الإنصات لإيجاد سبل مشتركة للتفاهم، لأنهم يفكرون بالكلمات. فقد كان هؤلاء الذين يتمتعون بذكاء قوى أثناء الحوار. هم المفضلون لدى معلمهم فى اللغة الإنجليزية . والكتابة الإبداعية . والتعلم بسرعة أكبر فى المحاضرات والكتب .ويتم تحفيزهم للبدء فى أى واجب يتطلب مهارة لغوية، أو يسمح لهم بالعمل بأدوات ـ كالكمبيوتر المحمول، أو ورق الملصقات ـ تظهر ذكاءهم اللفظى . كما أنهم يميلون للحفاظ على حاصل ذكائهم اللفظى إلى أقصى حد بالقراءة. والاستماع إلى الكتب المسموعة، وتصفح الجرائد، والألعاب الكلامية، والتلاعب بالألفاظ ونظم الشعر.

من بين هؤلاء الذين اشتهروا باستعمال ذكائهم اللفظى مايا أنجيلو ، تونى روبينز، روبين ويليامز ، جيرماين جرير، إسحاق أسيموف ، مارى ما تالين ، جيرالدو ريبرا وجونى كوتشران.

حيثما وجد حاصل الذكاء اللفظى وجدت المهن القوية

يلعب الذكاء الكلامى دوراً محورياً فى التقدم فى أى مجال ، فمهما كان سلكك المهنى ، فمن الحكمة أن توسع من ذكائك اللفظى ، فهو جواز مرورك

إلى قمة المهن ـ الآتي ذكرها ـ التي تعتمد على القدرة على توظيف الكلمات بشكل فعال.

- صحفي ، روائي ، شاعر ، كاتب مسرحي ، محرر .
- وكيل إعلانات ، مندوب مبيعات ، مدير تسويق ، طبيب اضطرابات ذهنية.
- ٠مثل هزلي يعتمد على إلقاء النكات، الكاتب الفكاهي ، المعلق على الأخبار.
- صاحب مطعم ، صاحب فندق ، صاحب حانة.
- سياسي ، رجل دين ، الخطيب الحماسي .
- محامي ، قاضي ، العامل في مجال القضاء وليس مؤهلاً له.
- مترجم ، دبلو ماسي، وسيط .
- معلم ، عالم تربوي ، معلم خاص .
- طبيب نفسي . مستشار ، منظم اللقاءات.
- مذيع تليفزيوني ، موسيقي ، مقدم برنامج حواري.
- ناشر ، صاحب مطبعة ، صاحب دار كتب .

حتى إذا لم يكن لديك قدرات حاصل الذكاء اللفظي ، فيمكنك أن تجيد فيه وتشارك أصحاب المهن السابقة ببذل مزيد من الجهد لتوسيع ذكائك الكلامي، والأيام من ١ – ٤ في هذا البرنامج سوف تقدم لك تقنيات لمساعدتك؛ كي تقوم بذلك على وجه الدقة .

قدرة ذكائك البصري

الذكاء البصري والمعروف أيضاً "بالذكاء التصويري" هو ذلك النظام العقلي المسؤول عن معالجة وتخزين كل الصور المرئية ، حقيقية كانت أو خيالية، فالرؤية هي مظهر يشمل حياتنا اليومية بشكل كبير، لدرجة أن الجزء المسؤول عن الذكاء البصري في المخ يفوق ذلك الجزء المسؤول عن الذكاء اللفظي.

وفوق كل هذا، فنحن نستخدم بصرنا من اللحظة التى نستيقظ فيها حتى نأوى إلى الفراش ليلاً ، فذكاؤك البصرى يعمل وأنت تغتسل، أو تحلق ذقنك أو وهى تتجمل، وأنت تتناول إفطارك، أو فى طريقك كل يوم إلى المكتب، وخلال يوم العمل بأكمله تقطع البهو جيئة وذهاباً، تشغل آلة النسخ، تملأ الاستمارة، أو ببساطة وأنت مستغرق فى حلم يقظة ، وحتى أثناء ممارستك للعبة الإسكواش ومشاهدة التليفزيون . فذكاؤك البصرى يعمل حتى أثناء جلوسك على الكمبيوتر ليلاً. إن أنظمة العقل المسؤولة عن الذكاء اللفظى تعمل بشكل كبير فى النهار لدرجة أنها تظل تعالج المعلومات ليلاً ونحن نائمون، وهذا يتضح فى شكل أحلام على هيئة أفلام الصور المتحركة الواضحة.

ولكن ما يثير المفارقة أنه بغض النظر عن عملية رؤيتنا لبعض ما يحيط بنا، فإن هذا النوع من الذكاء هو واحد من أقل أنواع الذكاء استخداماً ، لأننا ننظر ولا نرى. هل يمكنك أن تصف ما يرتديه ذلك الشخص الذى كان بجانبك أثناء ركوبك القطار هذا الصباح؟ إذا كنت فناناً أو شخصاً طور من ذكائه التصويرى يمكنك ذلك؛ وذلك لأنهما يفكران فى الصور ويمكنهما تصور الأشياء بشكل واضح فى ذهنيهما، فإن هؤلاء الذين يمتلكون الذكاء التصويرى يحصلون على درجات عالية فى الفن والهندسة . ويستجيبون بشكل أفضل للمعلومات والدروس التى يتم شرحها بشكل مرئى. وهم يؤدون أعمالهم على أفضل ما يكون عندما تتطلب هذه الأعمال بصورة كبيرة حاصل ذكاء بصرى كالخرائط والفيديو والأقلام . ويحافظون على مستوى ذكائهم البصرى بألعاب التسلية التى تأسر العين كأحجيات الصور المقطوعة والرسم العابث والمتاهات والأفلام . والبستنة والمعارض الفنية والتصوير ، والكتب المصورة ومن بين هؤلاء الذين قادهم ذكاؤهم التصويرى إلى تحقيق إنجازات بارزة: ستيفين سبيلبرج ، جاين جودال، آنى ليبوتز، كلايس أولدينبرج ، سبايك لى ، أندى وارول ، ود. سيوس.

حيثما وجد حاصل الذكاء البصرى وجدت المهن القوية

كل المهن تعتمد على قدرتك على الرؤية ، وذكاؤك التصويرى المتقدم هو دليلك إلى التقدم فى أى مجال مهنى ، لذا فإن الذكاء البصرى هام بغض النظر عن ماهية وظيفتك. لكن هناك مهن تعتمد على حاصل الذكاء البصرى أكثر من مهن أخرى، وهؤلاء الذين يعملون بها يفوقوننا فى درجة هذا الذكاء، وهذه المهن هى:

- ميكانيكى ، مخترع ، مهندس ، كهربائى .
- بحار ،طيار ، رائد فضاء ، قائد سيارات السباق .
- رياضى ، بهلوان ، فارس ، متهور .
- جراح ، ممتهن الطب ، طبيب أشعة .
- عالم الإحاثة ، عالم بعلم الإنسان ،عالم جيولوجيا.
- مصور ، نحات ، رسام .
- مهندس مدنى . رسام الخرائط ، عالم بعلم الأنساب.
- منتج أو مخرج أو مصور أو ممثل مسرحى أو تليفزيونى أو أفلام صور متحركة ، مهندس إضاءة أو مناظر .
- مصور سينمائى .
- مصمم أزياء ، مصفف شعر ، فنان ماكياج .
- مرشد سياحى، كشاف ، جندى .

بعد انتهائك من هذا الجزء من البرنامج (من اليوم الخامس إلى اليوم السابع) الذى يركز على رفع حاصل ذكائك البصرى ، يمكنك أن ترفع من حاصل ذكائك التصويرى إلى المستوى العبقرى أيضاً .

قدرة ذكائك المنطقى

الذكاء المنطقى يطلق عليه أيضاً "الذكاء الفكرى"، "ذكاء حل المشكلة" و"صنع القرار الواعى" . إن قدرتنا على وضع الأمور فى نصابها والتفكير المنطقى ليست فقط هى التى تفصل بيننا وبين الحيوانات ، فهى مسؤولة عن كل التقدم

الإنسانى ، وقادتنا أيضاً من العصر الحجرى مروراً بالعصر الحديدى حتى العصر الرقمى .

كل لحظة فى حياتنا تتطلب قراراً أو تمثل مشكلة ، فهى تبدأ بأى جانب تخرج من الفراش ، وتتضمن كيف ستدفع ثمن حمالة السروال الجديدة لابنك وأى خطاب من خطابات الأمس التى لم يرد عليها تبدأ به عندما تستقر فى مكتبك فى الصباح، ما هى الطريقة المثلى للحصول على الترقية؟ هل تستثمر أموالك فى شركة معروفة على المستوى القومى أو تفتح مطعماً جديداً يخصك ؟ حتى تفكيرك ماذا ستعد لأجل العشاء ليلاً ؟ وتقريباً فإن الوقت الوحيد الذى لا يعمل فيه ذكاؤك الفكرى، ولا تضطر فيه للاختيار أو التوصل لقرارات كل دقيقة هو الوقت الذى تخلد فيه للنوم.

لذا فإنه لمن الواقعي أن يكون حجم المنطقة فى المخ المسؤولة عن الذكاء المنطقى يتخطى بمراحل ذلك الذى يوجد فى مخ الحيوانات الأخرى. إذا لم يكن المخ قادراً على أن يخصص مصادر غير عادية للذكاء المنطقى ، فليس بمقدورنا أن نساير السلسلة غير المنتهية من الخيارات المطلوب منا أن نقوم بها كل دقيقة، صغيرة كانت أو كبيرة، وما كان معظم هذه الخيارات ليأتى فى صالحنا. (قد لا يبدو الأمر دائماً على هذا النحو ، لأنه من الطبيعى أن تركز على الأخطاء التى ترتكبها وتتغاضى عن العدد الكبير من الاختبارات التى يثبت أنها صحيحة، وفوق كل هذا ، فقد يكون لديك وظيفة ومنزل ، ودخل فى متناول يدك ، ووقت فراغ ، وإلا لما تمكنت من قراءة هذا الكتاب ، لذا فلا يمكن أن تكون قاصراً من الناحية الذهنية وأنت لديك هذا المخزون الهائل من الذكاء الفكرى) .

إن الأفراد الذين يملكون موهبة الذكاء الفكرى يحصلون على درجات مرتفعة فى العلوم والرياضيات ، وذلك لأنهم يفكرون فى الروابط المنطقية والأعداد. فهم يتعلمون بطريقة أفضل عندما يمكنهم جمع المعلومات التى يحتاجونها بطريقة منطقية، وتنتابهم حمية مفرطة تجاه الواجبات التى تمثل تحدياً لقدرتهم على حل المشاكل أو لمهاراتهم التنظيمية، ويحافظون على حاصل ذكائهم المنطقى فى أعلى حالاته بحضور ورش العمل المهنية فى نهايات

الأسبوع ودراسة مناهج للحصول على درجة متقدمة خلال الإجازات. لقد وضع الذكاء الفكرى هؤلاء الناس على قمة مجال عملهم:

باربرا والترز ، كارل ساجان ، مارلين فوس سافنت ، جون إتش جونسون، بيل جيتس، آلان كيز ، روزابث موس كانتور.

حيثما وجد حاصل الذكاء المنطقى وجدت المهن القوية

أى شيء يتعلق بالعمل ـ كل المهن كذلك تقريباً ـ من الواضح أنه يتطلب الذكاء الفكرى ، فالكشف عن ذكائك المنطقى هو الطريق الرئيسى لنجاحك فى جميع مجالات حياتك، والحاجة إلى هذا النوع من الذكاء تكون أعظم عندما تأخذك اهتماماتك نحو أن تصبح:

- عالم: أحياء ، فيزياء ، كيمياء ، فلك ، عالماً فى علم الحيوان.
- طبيباً ، باحثاً طبياً، أخصائياً للمعمل.
- مصمم كمبيوتر ، مبرمجاً ، أخصائى صيانة .
- عالم رياضيات ، عالم إحصاء ، محاسباً، محاسباً قانونياً.
- عاملاً مصرفياً ، محللاً مالياً ، مدير تسويق مالى ، سمسار بورصة .
- موظف حجز التذاكر ، صرافاً، أمين الصندوق فى مصرف.
- محلل إدارة وقتية ، محلل أداء ، محلل أنظمة أو قدرة إنتاجية .
- مدير أعمال ، سكرتيراً ، مدير مكتب .

بإمكانك أن توسع من مدى ذكائك الفكرى إلى نفس الدرجة التى وصل إليها هؤلاء المذكورون فى المهن السابقة ، والتدريبات الموجودة فى الأيام من ٨ إلى ١١ من هذا البرنامج ستوضح لك طرقاً يمكنك من خلالها أن تدعم ذكاءك المنطقى برمته .

قدرة ذكائك الإبداعى

الذكاء الإبداعى والمعروف أيضاً بـ "ذكاء الفكرة" و "الأصالة" "والذكاء الخلاق" هو السبب وراء كل فكرة جديدة تطرأ بذهنك ، وكل حلم يقظة تعيش

فيه بدءا من كيفية وقف تسرب الماء المفاجئ من حوض المياه بسرعة كافية كى تتمكن من حضور حفل عشاء، وإخبار زميلك بلباقة أن رائحة فمه كريهة ، والتصرف حيال صفقة الثلاثة ملايين من أشباه الموصلات التى تم طلبها بطريقة مفاجئة ، والوصول إلى الاجتماع فى الموعد المحدد وإضراب شامل لسائقى سيارات الأجرة يعم المدينة ، أو ما هى أفضل طريقة تعبر بها عن أسفك لشخص تحبه . إن الإبداع هو سمة بشرية طبيعية وجزء حيوى فى وجودنا ، لدرجة أننا لا نلحظ أنه يعمل فى معظم الوقت الذى نستغل فيه ذكاء الفكرة الخاص بنا ، وأجدادنا كانوا بحاجة إلى قسط وافر من الإبداع عندما كانوا يتجولون من كهف إلى كهف فى غابات السافانا، حيث إنه فى كل لحظة يمثل أمامهم خطر جديد وتسنح لهم فرصة جديدة ويأخذ الذكاء الإبداعى للمخ فى النمو ؛ حتى نصبح أجناسا مبدعين ولا نفشل أبدا فى الخروج بحل عبقرى للمصاعب التى تواجهنا.

إن الذكاء الإبداعى يكمن وراء كل ابتكار أو تقدم جديد، وقد يكون المنطق هو الذى توصل إلى طريقة اصطدام حجر الصوان بصخرة لها قدرة تحمل الحديد لعمل شرارة، لكن الإبداع هو الذى تخيل لهب النار فى وسط المخيم فى بادئ الأمر، وهو أيضا وراء كل ابتكار فى مجال العمل ابتداء من نظام تشغيل النوافذ وحتى المؤسسة متعددة الجنسيات.

ولأنهم يمرون بسيل متدفق من الأفكار والطموحات، فإن هؤلاء الذين يملكون ذكاء الفكرة يزدهرون فى مجالات كالمسرح والتصميم والتليفزيون ، يمتلكهم حماس كبير تجاه الوظائف التى تتطلب قدرة على الإبداع ، يحافظون على تفوقهم بحضور الأفلام والحفلات أو من خلال الكتابة أو الإخراج ، أو رسم أنفسهم، ومن بين هؤلاء الذين كان حاصل ذكائهم الإبداعى سببا فى جعلهم أناسا يشار إليهم بالبنان توماس إديسون، مارثاسيتوارت، باربرا سترايسند ، وارين بنيس، أوبرا وينفرى ، وارين بافيت وستيفن هاوكينج.

حيثمـا وجـد حاصل الذكـاء الإبداعي وجدت المهن القويـة

عادة ما يفكر الناس في التمثيل ، الكتابة ، أو الإعلانات وذلك عندما يحبذون المهن التي تتطلب قدراً كبيراً من ذكاء الفكرة، لكن كل مهنة تتطلب جزءًا صغيراً من حاصل ذكائك الإبداعي الآن وفيما بعد : الممرضة التي تحتاج إلى طريقة لتضميد جرح طفل غريب الأطوار ، المدير الذي يُطلب منه مواجهة حصص أكبر في الوقت الذي يتم فيه تخفيض العمالة، صاحب المحل الذي يجب أن تأسر نافذة العرض في محله أعين الزبائن. إن الذكاء الإبداعي يكتسب أهمية خاصة عندما تتضمن أهداف مهنتك أياً من الأشياء التالية :

- مقاول ، صاحب عمل صغير، رئيس مجلس إدارة شركة.
- فنون الجرافيك ، رسام ، مصور ، مصمم.
- مخترع ، مبدع ، شخص ذي فكر.
- مدير ومسوق للفن والفنانين .
- الإعلام الإلكتروني ، الأثير ، التليفزيون ، القنوات المشفرة ، الفيديو.
- الأداء الحي على المسرح : مسرحيات ، فن الأداء ، فن الكوميديا .
- مهندس تخطيط عمراني ، مهندس معماري ، مهندس تخطيط مدني.
- الموسيقي : مطرب ، عازف ، ملحن.
- الإعلان ، التسويق، بائع .
- مصمم أزياء ، العامل في مجال التجميل ، مصفف الشعر .
- مصمم اللعب والألعاب ، فنان سجلات وكتب الأطفال.

ومن المدهش أنه ليس مطلوباً منك إلا القليل من الوقت والجهد؛ كي تبدأ في زيادة ذكائك الفكري، واكتساب براعة الإبداع اللذين يمكنهما أن يجعلا منك إنساناً ناجحاً في هذه المهن أو في غيرها . سوف تبدأ في بناء مستقبلك المهني في غضون ثلاثة أيام فقط (بدءًا من اليوم ١٢ إلى اليوم ١٤ من البرنامج) .

قـدرة ذكـائـك البدنـي

الذكاء البدني ، والمعروف أيضاً بـ "ذكـاء الجسـد" ، هـو المركـب الذهنـي الذي يراقب كل نشاط بدني ، داخلياً كان أو خارجيـاً ، وبمـا أنـك قـد مـررت

بالفعل بالعملية برمتها بما تتضمنه من شراء الكتاب ، والجلوس من أجل قراءته، ووصولك حتى هذه الصفحة ، فينبغى أن يكون لديك فكرة عن السبب الذى يجعل الجسد يحتاج إلى نظام ذهنى منفصل، وإلى ذكاء منفصل أيضاً. إذا حاولت ذاتك العاقلة الواعية أن تساير كل ما يجرى فى المنزل والمكتب، بينما تقوم فى الوقت ذاته بالإشراف على كل خطوة وحركة بها، فإنها ستصاب بانهيار عصبى.

لكن، وبالرغم من أهميته الواضحة والقدرة الذهنية المخصصة له ، فإن معظمنا لا يحاول أبداً أى محاولة جادة ليزيد من حاصل ذكائه البدنى، وبالرغم أيضاً من أن الدليل واضح أمام أعيننا إلا أننا نقع ضحية للفهم الخاطئ بأن الذكاء البدنى لن يكون مفيداً إذا لم يصبح الإنسان رياضياً أو موسيقياً ، لدرجة أن هذا الموقف قد يمثل بالنسبة لنا عقبة هائلة لا تخطر ببالنا أبداً .

ولأنهم يفكرون بأجسادهم ، فإننا نجد هؤلاء الذين لديهم ذكاء بدنى متناسقين جيداً، لبقين ، متفوقين فى التربية البدنية ، وربما يكونون فى فريق واحد أو فرق مختلفة (أو لديهم موهبة موسيقية ويعزفون فى الفرقة الموسيقية للمدرسة) وكالعادة نجدهم يشاركون وهم منشرحو الصدر فى أى نشاط يتضمن ذكاءهم البدنى ، ويحاولون الحفاظ على حاصل ذكائهم البدنى بممارسة أنشطة ككرة المضرب وإقامة معسكرات خارجية. إذا ما أعددنا قائمة بالأشخاص الذين يدينون بإنجازاتهم لتوسيع مدى الذكاء البدنى ، فإنها قد تتضمن إيدى ميرفى، دين إديل، كولين باول ، مارتينا نافرتيلوفا ، د.روث ويستهايمر، بايب روث وفريد أستاير.

حيثما وجد حاصل الذكاء البدنى وجدت المهن القوية

إن اللياقة البدنية والقدرة على تعلم مهارات جديدة لها نفس القدر من الأهمية لمن يعمل فى مكتب ، ولمن يعمل فى رصيف الميناء، فمعظم المهن تتطلب قدرة على التحمل وبراعة وتنسيقاً، وأن يكون هناك تناغم بينك وبين

جسدك ، لكن هؤلاء المشتغلين بإحدى المهن التالية يجدون أنفسهم فى حاجة مستمرة لحاصل ذكائهم البدني:

- المطرب ، الممثل ، ممثل الكوميديا العنيفة .
- الحرفي ، صائغ الجواهر ، فني إصلاح الحاسوب .
- السباك ، الميكانيكى ، النجار .
- الجزار ، البستاني ، أى شخص يعمل بكلتا يديه .
- السائق الخاص ، سائق الشاحنة ، قائد طائرة .
- أخصائى الرياضة البدنية ، لاعب الكرة ، السباح، المتزلج على الجليد .
- الراقص ، راقصة الباليه، الفنان .
- النحات ، رسام الصور الزيتية .
- الضابط الذى يطبق القانون ، أى شخص يخدم فى الجيش ، رجل المطافئ.
- الجراح ، الممرضة ، المشتغل بالطب وليس مؤهلاً له .
- عالم التاريخ الطبيعى ، الطبيب البيطرى ، مروض الحيوانات .
- العالم بالآثار ، العالم بعلم الإنسان .

إذا كان من الواضح أن نوع الذكاء البدني الذى يمتلكه هؤلاء الناس سوف يدفعك نحو التقدم في حياتك، إذن فإنك على بعد أسبوعين فقط منه. فى الأيام من ١٥ إلى ١٧ سوف تجد تدريبات وضعت؛ كى تساعدك على الرقى بذكائك البدنى .

قدرة ذكائك العاطفى

الذكاء العاطفي والذى يعرف أيضاً "بذكاء المشاعر" يشمل دنيا العاطفة من كل جانب، فالحياة بلا عاطفة لا تعنى شيئاً، بداية من تمتعنا بمعلم من معالم الشتاء ، حب الآخرين لنا، الغضب الناتج عن العلاقة المتوترة، ولكن كل هذه المشاعر غالباً ما نهملها في العمل ، والدافع ـ بغض النظر عن كل هذا ـ هو

الشحنة العاطفية التى تجعلنا ننتفض مــن فـوق مقعدنـا متحمسـين للقيـام بعمـل شىء ما، ومن الممكن أن يكون غضب من هم أعلى منك سلطة شيئاً مخيفاً عندما يكون عليك سداد فواتـير ، وأن نستشـعر جميعنـا أننـا نحـترم بعضنـا البعـض، ويمكن أن يسود الانسجام بيننـا" وهـو أمـر ضـرورى لاسـتمرار قـدرة المؤسسـة على الإنتاج .

إن العاطفة هى التى تجعلنا نخاف ونهرب عندما يحدق بنا الخطر ، وهى التى تملؤنا بالدفء الذى يقودنا نحو حماية صداقتنا مع الآخريـن، وكالعـادة ، فإننا لا نفكر أبداً فى مدى اتساع عالم العاطفة ؛ أو عـدد خلايـا المخ البالغـة ٢ مليار خلية، والـذى يجـب تخصيصـه للدوائـر الكهربيـة المسـؤولة عـن المشـاعر وتشكيل معظم هذه الدوائر سيكون بمثابة الإنـارة باسـتخدام طاقـة كهربيـة ذات قدرة هائلة للغاية.

ولأنهم يبذلون قصارى جهدهم وحل المشكلة فيما يخص المشاعر، فقط كـان هؤلاء الذين يتمتعون بذكاء المشاعر محبوبين فى المدرسة ومشـتركين فـى مجلـس الطلاب ، وفريق الحوار والفريق المسرحى ، كما أنهم يُثارون بشـكل أفضـل عـن طريق الفروض التى تتطلب منهم أن يتفاعلوا بشـدة مـع الآخريـن ويتعلمـون مـن معلميهم ومدربيهم بشكل أسرع ، وهم يُزيدون من حاصل ذكائـهم العـاطفى عـن طريق الألعاب الجماعية واللقاءات الاجتماعية ، واحتفالات المجتمع والتعلم من معلمهم الخاص.

ومن بين هؤلاء الذيـن كـان ذكـاؤهم العـاطفى سـبباً فـى شـهرتهم عالميـاً : جيسي جاكسون ، د. جوى تراون ، ستيفن كوفـى ، مـارى كـاى أش، بـارنى فرانك، ليزا لينج ، ليز براون وكونراد هيلتون.

حيثما وجـد حاصل الذكـاء العاطفى وجـدت المهن القويـة

إن ذكاء المشـاعر هـو إضافـة حقيقيـة بـالفعل لأى وظيفـة ، فالتعـامل مـع الزملاء والمدراء دائماً ما يتطلب لمسة (مسـحة) شـخصية رشـيقة وموقفـاً إيجابيـاً

تجاه الآخرين، ومن الحكمة أن تظل محافظاً على ذكائك العاطفى فى أوجه إذا كنت فى مواقع عمل تتضمن تفاعلاً على نطاق واسع مع العامة مثل:

- معلم ، معلم خاص ، مستشار .
- رجل سياسة ، محامى ، وزير .
- عالم نفس ، مستشار قانونى ، مصلح اجتماعى .
- مدير تسويق ، مندوب مبيعات ، مسؤول علاقات عامة .
- مدير خدمة العملاء ، مستقبل عملاء .
- مفاوض ، وسيط ، القائم بحل النزاعات.
- مدير ، ناظر مدرسة ، قائد الفريق .

سوف تجد تدريبات تساعد على تفريخ قدرات عديدة كالتى يتمتع بها من تم ذكرهم وذلك فى الأيام من ٨ إلى ٢١ ، وسنختتم بهذه التدريبات هذا البرنامج الذى يستغرق ثلاثة أسابيع .

خمسة تدريبات صغيرة تبرهن على أهمية هذا البرنامج

عادةً وفى الوقت الذى أصل فيه إلى هذه النقطة ، إذ أخبر الجماهير عن أنواع الذكاء، الستة وكيف أن تنمية هذه الأنواع يمكن أن تمنح الناس قدرة ذهنية خارقة ، فإن الغالبية العظمى من المشاركين يحدقون فى كما لو كنت مجنونة. إنهم يريدون تصديق أن أناساً آخرين يمكنهم إجادة هذه المهارات ، ولكنهم لا يريدون أن يصدقوا أنهم هم أيضاً يمكنهم تعلمها .

لكن وبعد عدة دقائق فقط وعدة تدريبات بسيطة ـ حتى هؤلاء الذين كانت لديهم شكوك قوية يُذهَلون عندما يكتشفون أن لديهم طاقات كافية لا حدود لها، ولم يكونوا ليحلموا بها، ويدركون أن كل ما يتطلبه الأمر هو أداء هذه التدريبات فى الاعتماد على عبقريتهم الدفينة. وبنهاية الأسبوع نجد أن المشاركين يقتربون من ٥٠٪ من نسبة كل نوع من أنواع الذكاء الستة ، ولم يعد ينتابهم شك فى أن "القدرة الذهنية الخارقة" هى مجرد شعار، وأنهم على الطريق الصحيح للوصول لهذه القدرة.

لكنك لست بحاجة لأخذ رأى شخص آخر فى هذا الموضوع ، بل يمكنك أن تضع هذا موضع الاختبار ، وفيما يلى ستة تدريبات بسيطة ولكنها قوية وصغيرة ، فليس هناك تدريب آخر فى الكتاب (ادرس هذه التدريبات كى تستوعب ما جاء فى الفصل).

كل تقنية من هذه التقنيات سوف تقربك بشدة لأحد أنواع ذكائك الستة ، وأحثك على أن تنتقى أحد هذه التدريبات وتضعها موضع التنفيذ الآن فى حياتك. أعتقد أنك ستنبهر ـ شأنك شأن المشاركين فى ورشة العمل التى أقوده ـ بالفرق الذى يحدثه . ستنبهر جدا لدرجة أنك سيكون لديك الدافع لتشرع فى هذا البرنامج وتستمر فيه طوال الثلاثة أسابيع حتى تزيح الستار عن عبقريتك الدفينة بكاملها.

١- رفع ذكائك اللفظى إلى حد بعيد

هذه التقنية قوية جدا بالرغم مما قد تبدو عليه من سهولة ويسر ، فإنك لست مضطرا للخروج عن طريقتك المعتادة لتفعل شيئا خاصا لتفعيل هذه التقنية ، لكن هذا التدريب سيجعلك حساسا تجاه المفاتيح اللفظية التى يسلم الناس بأنها تكشف عما بهم وهم لا يشعرون ، كما أن هذا التدريب سيضع قدمك على الطريق الصحيح ؛ كى تصبح حساساً تجاه كيفية تعظيمك للأثر الذى يتركه ما تقوله على الناس بانتقاء أنواع معينة من الكلمات.

فى الأربع والعشرين ساعة القادمة وبينما تستمع لما يقوله الناس ركّز على الكلمات التى يستخدمونها وهم فى حالة انفعال. هذه الكلمات ستكون أكثر وضوحاً وسيكون لها تأثير أكبر قوة ، كما أنها تحتوى أيضاً على عناصر لفظية رئيسية يمكنك استخدامها لتعبر عن العاطفة عندما تريد أن تؤثر على الناس وتقنعهم بأن ما تقوله يمثل أهمية بالنسبة لك.

فى أغلب الوقت نجد أن ما يقوله البشر لا يتطرق للموضوع ، ويتكون من مجرد سرد للحقائق ـ يتعدى بقليل الأسماء والأفعال . *"لم يكن هناك جديد فى الاجتماع ، مجرد أرقام مكررة" فالأجزاء التى تهم الآخرين هى عادة التى تحتوى على الصفات والأحوال "العاطفية" والإيضاحية .*

أمثلة: " ولكننى اكتشفت أن بالإمكان أن نمنح شركتكم صفقة *رائعة من أحدث* آلات النسخ التى لدينا . لقد كانت هذه الآلة *فى مقدمة الآلات الأكثر رواجاً* وقد قمنا بتخفيض تكاليف إنتاج الوحدة *إلى* حد كبير باستخدام العمالة من تايوان ، وهذا يعنى *انخفاضاً كبيراً* فى السعر بالنسبة لك كبائع بالجملة *محظوظ* أو "فجأة وبدون سابق إنذار أدركت شيئاً لا *يمكن تصديقه وهو* أن قسمنا هو أفضل الأقسام هذا العام أو أننا حققنا نسبة *مذهلة* من الأرباح خلاله وهذا *يضاعف من فرصتنا* جميعا فى الحصول على مكافآت *ضخمة*" أو حتى: "جايك إنك لن تصدق مدى ذلك فظاعة. إنها مأساة *بكل ما تحمله الكلمة من معنى* ، لقد انفجر محرك السيارة" .

حالما تعتاد على الاستماع إلى هذه الأنواع من المفاتيح اللفظية ستجد نفسك تركز تلقائياً على ما يهم المخاطب، وهذا يمثل أهمية كبيرة بصفة خاصة فى المفاوضات، وإقناع العملاء بالشراء فى أى وقت، فباستطاعتك أن تكتشف ما يحرك ويثير شخصاً ما ، كما سيقودك هذا إلى زيادة إدراكك لنوعية الكلمات المؤثرة عاطفياً والتى يمكنك استخدامها لتحريك الآخرين .

٢- *رفع ذكائك البصرى إلى أقصى درجة*

هذا التدريب سيزيد من قدرتك الطبيعية على تخزين واسترجاع صور من بنوك البيانات المرئية الخاصة بك (بمعنى أن تتذكر أى شىء تراه) سيتطلب فترة قصيرة منك، ويمكنك أن تقوم به فى أى مكان فى المكتب ، أو المنزل.

اختر درجاً تعرف أنه يحتوى على مزيج من الأشياء المختلفة ـ سواء كان مكتبياً أو درجاً آخر ـ ولكن لا تفتحه الآن . أولاً- أحضر ساعة تنبيه واضبطها على خمسة عشر ثانية. ثانياً ـ خذ نفساً عميقاً ثم أخرجه واسترخ. شغل الساعة ثم افتح الدرج وانظر لما فيه حتى تنتهى الخمس عشرة ثانية، ثم أغلقه، والآن ائت بورقة ودون كل شىء يمكنك تذكر رؤيته بداخل الدرج ، ثم افتح الدرج مرة ثانية وفى عمود منفصل أعدّ قائمة تضم كل شىء نسيت أنك قد رأيته ، أو خلط بينه وبين شىء آخر. (وفى المقابل ، يمكنك فقط أن تغلق عينيك بعد أن تتجول فى حجرة جديدة، على سبيل المثال ، محاولاً أن تتصور كل شىء قد رأيته لتوك) .

وفى النهاية ، فإن هذا سيقوى من قدرتك على استرجاع التفاصيل المرئية لكل خطوط الألوان ، بداية ممن حضر الاجتماع حتى الرسوم التخطيطية ، والمذكرات ونهايةً بالتقارير.

٣- *رفع ذكائك الإبداعى إلى أقصى درجة*. هل تريد أن تطلع على السر الرئيسى وراء الإلهامات الإبداعية؟ إن الجزء الأكبر من أشهر الأعمال الفذة على مستوى العالم خطرت فكرتها لأصحابها بينما هم جالسون ومسترخون فى مقاعدهم ، مستلقون على أريكة ، أو فى أى حالة أخرى من حالات الاسترخاء. اختر مشكلة تؤرقك بالفعل، سواء كانت متعلقة بالقدرة الذهنية الخارقة أو تمثل لك مشكلة شخصية ، مشكلة يمكنك أن تعمل فيها فكرك المبدع. استلق وارجع برأسك للخلف، أغلق عينيك ، خذ نفساً عميقاً وأطلق لخيالك العنان، والآن خذ شهيقاً وزفيراً باسترخاء وبلاتوتر، وبعد فترة قصيرة ستبدأ الصور والأفكار المتركزة حول موضوعك فى النفاذ إلى مخك.

لا تحاول أن تدونها أو تخرج منها بمعنى ، فقط أطلق العنان لأفكارك التى تدور فى نطاق الموضوع ؛ كى تتحرك بسلاسة ، وبعد فترة قصيرة ستلاحظ أن أفكارك تبدأ فى التبلور أو تتركز حول موضوع معين، مرة ثانية لا تحاول أن تدونها ،فلست فى عجلة من أمرك.

فى النهاية يجد معظم الناس أن أفكارهم بدأت تترابط تماماً متحولة نحو الإجابة التى كانوا يسعون إليها .

٤- *رفع ذكائك البدنى إلى أقصى درجة* . اختر شيئاً يتعلق بالقوة البدنية كنت تجد صعوبة فى تعلمه من قبل .

أولاً: شد عضلات جسمك حتى تصبح جميعها صلبة، خاصة تلك التى تستخدمها كثيراً. أبق على هذه الحالة لمدة خمس دقائق وحاول أن تقوم بالمهمة، ثم توقف لعلك تلاحظ أن حركاتك كانت غريبة ، غير متناسقة وأن أداءك لم يكن أفضل ـ إن لم يكن أسوأ من آخر مرة حاولت فيها .

قد تلاحظ أيضاً أنك شعرت بالتعب وأن عضلاتك بدأت تؤلمك فيما بعد.

بالفعل قد ينتابك القلق أو حتى الرهبة من هذه التجربة التعليمية الخاصة عندما تقترب من خوضها للمرة الأولى ، ويحتمل أنك قد شددت عضلات جسمك كما سبق أيضاً ، ولسبب ما ، فإن معظم الناس يعملون فى ظل اعتقاد خاطئ بأنه عند أدائهم لنشاط بدنى يجب عليهم أن يشدوا من جميع عضلاتهم؛ كى يتمكنوا من بذل أقصى جهد بدنى لديهم، لكنهم لا يعرفون أن شد العضلات هكذا يؤدى إلى أن كل عضلة تعوق من عمل الأخرى، فالعضلات المتداخلة لا تؤدى عملها برشاقة وتناسق أقل فقط ، ولكن شدها يقاوم التفاعل السلس والفعال للعضلات الأخرى ، ومن الطبيعى أنك لا تستطيع أن تبذل أقصى طاقتك فى ظل هذه الظروف (كما أن شد العضلات يتسبب فى إفراز الجسم هرمونات تؤدى إلى التوتر ، كهرمون الكورتيزول الذى يعوق عملية التعلم بإضعاف أنظمة الذاكرة طويلة المدى وقصيرة المدى إلى حد يصعب معه التعلم).

ابدأ من جديد ، لكن هذه المرة خذ نفساً عميقاً واسترخ تماماً، وبدلاً من التركيز بشدة على عملية التعلم وشد عضلات جسمك لبذل أقصى جهد لديك ، ابدأ فقط هذه المهمة على سبيل "التسلية". على سبيل المثال، إذا كنت تتعلم كيف تستخدم لوحة مفاتيح جديدة، لا تحاول بدقة ـ حاول على سبيل المتعة . حاول أن تعبث بالمفاتيح وكأنك تتعلم : ابدأ بالكتابة على لوحة المفاتيح وكأنك تعزف لحناً على بيانو ، أو انقر هذه المفاتيح بإصبعك بطريقة مضحكة كما يفعل شيكوماركس على البيانو ، أو قم بأداء أغنية سخيفة ذات إيقاع بسيط . حرِّك رأسك أو جسمك مع كل نقرة على كل مفتاح من لوحة المفاتيح، شىء من قبيل "سعر الوحدة فى الجزء الأعلى الواقع على الجانب الأيمن من الصفحة! وسعر المستهلك فى الجزء الأسفل فى المنتصف! " (أدِّ هذه الأغنية، وأنت تنقر على المفاتيح مع كل كلمة) .

عندما تنتهى من التسلية فى هذه المهمة لفترة قصيرة كما سبق ، توقف واستعرض ما قمت به وقيم شعورك . ربما تكون أصابعك أقل صلابة وأكثر براعة، ربما تشعر بأنك أكثر استرخاءً ونشاطاً من المرة الأولى ، ومن الغريب أنه بالرغم من كونك عابثاً فى أول الأمر فربما تجد نفسك وقد ارتكبت أخطاء أقل هذه المرة أيضاً والآن، ابق مسترخياً وعد لمهمتك ثانيةً. ربما تصعق عندما تكتشف أنك تؤدى بطريقة أفضل بكثير. تذكر أن استرخاءك وأخذك للأمر على

أنه لعبة يقوى من فرصتك فى تذكر ما تتعلمه ويحرر عضلاتك كى تقوم بعملها على أكمل وجه.

٥- *رفع ذكائك العاطفى إلى أقصى درجة.* هاهى طريقة رائعة لا تتطلب جهدا للتواصل مع عواطفك فى أى موقف ، وهذه الطريقة سوف تلفت نظرك إلى مشاعرك التى لا تدرك وجودها لتمكنك من استخدامها لاتخاذ قرارات فى كل مسألة دقيقة .

وكالعادة ، فإن العواطف والمشاعر يمكن أن يظهرا ويعلنا عن نفسيهما فى أى مكان فى الجسم ـ قلب خفاق ، معدة تشعر بالألم ، ركبتان واهيتان، يدان تشعران بالبرد، وخز فى أعلى الرأس . لكن بالنسبة لمعظم الناس ، فإن المشاعر تبدأ فى الظهور فى منطقة بعينها . إن موقع هذه المنطقة "الإرشادية" يختلف من شخص لآخر ، وقد يكون بإمكانك بالفعل أن تعرف أين تقع المنطقة الإرشادية الخاصة بك، وبرغم ذلك ، فإذا لم تكن تعرف أين تقع منطقتك الشعورية الإشارية ، فإن هذه التقنية ستساعدك على تحديد موقعها.

اجلس ، أغلق عينيك واسترخ. استعرض ذهنيا حالة جسدك. حاول أن تحدد بدقة المنطقة التى تشعر بأنها تؤلمك ، مجموعة من العضلات المشدودة، منطقة تشعر فيها "بالوخز" أو حتى منطقة تشعر بأنها باردة أو دافئة. هذا هو الجزء "الإشارى" العاطفى الخاص بك ، وسوف تظهر استجاباتك الشعورية للمواقف ولحياتك بأكملها فى هذه الأجزاء أولا.

وفى الأيام القليلة القادمة ، وبينما تتفاعل مع الآخرين فى مكان العمل وفى حياتك الشخصية أو عندما تجد نفسك فى موقف يمثل صعوبة أو تحديا بالنسبة لك ، فلتواصل التحقق من أمر هذه المنطقة "الإرشادية". عندما تشعر بـ "تحسن" أو "دفء" فيها ، فإن ذكاءك الشعورى يبعث إليك بإشارة إيجابية عن الموقف : أما عندما تشعر فيها بالألم أو بأنها مشدودة أو "باردة" فإن مشاعرك تحذرك بأن نفسك قد حددت هوية عنصر سلبى فات على عقلك الواعى.

إذا قمت بتطبيق أحد هذه التدريبات القصيرة، فربما تبهرك النتائج ـ ربما تنبهر عندما تدرك كم أصبح ذهنك حادا، وقد تكون الآن متحمسا كى تقلب الصفحة على اليوم الأول وتبدأ فى العمل فورا على زيادة ذكائك اللفظى.

الأيام من الأول إلى الرابع

الدلالة الأولى

أطلق العنان لعبقريتك اللفظية



ما هو اختبار ذكائك اللفظي؟

يساعدك الاختبار الافتراضي التالى على تحديد مستوى ذكائك اللفظى ، ولكن لا تدع اليأس يعتريك إذا ما اتسم مستواه بالضعف ؛ إذ ستتعلم خلال كل يوم من الأيام الأربعة الأولى من هذا البرنامج بعضاً من التقنيات الفعالة البسيطة التى تعمل على ترسيخ قدراتك اللفظية . حتى وإن لم يكن لديك كم وفير من الألفاظ ، فلا زلت أنصحك بالقيام بتدريب يومى كمنشط لذاكرتك ، ليس من شأنه فقط شحذ مهاراتك من خلال الكلمات ، بل تنبيهك أيضاً إلى كيفية استغلالها والاستفادة منها بشكل جديد .

للتعرف على اختبار ذكائك اللفظى ، انظر إلى الجمل التالية أتنطبق عليك ، فهل تراك :

- تهتم بالألفاظ أكثر من الصور والمشاعر ؟
- تفضل التلاعب بالألفاظ أثناء الحديث أو الكتابة : كالتواءات اللسان، والإيقاعات السخيفة ، وازدواج المعانى ، والجناس ، والتورية؟
- تحصل على درجات أفضل فى اللغة العربية والتاريخ من الرياضيات والعلوم؟
- تحتفظ معك بمفكرة أو جريدة باستمرار؟
- تستمتع بالمنافسة المثمرة وتبادل وجهات النظر ؟
- تجد متعة فى سرد النوادر وتأليف الطرائف والنكات السمجة؟
- تحمل معك مفكرة أو جهاز تسجيل يلازمانك دائماً بغية تسجيل الأفكار الهامة؟

- تستمع للكتب المقروءة أثناء القيادة ؟
- تعكف عادة على قراءة المجلات أو الجرائد أو الكتب ؟
- تستمتع بإلقاء المقدمة التمهيدية أثناء اجتماعات الشركات ، والعروض التجارية، والندوات ؟
- تضطر للمكوث ـ بغرف الانتظار ـ لقراءة ما يكتب على صناديق الغلة، أو إرشادات علب الحساء ، أو المجلات القديمة ؟
- تعتبر كتابة التقارير ، والمقالات ، والكراسات ، والمذكرات محببة إلى نفسك؟
- يعتريك شعور بالفضول إزاء كشف بعض الأمور كمعانى وأصول بعض الكلمات ، أو الجمل ، أو الأسماء ، أو المصطلحات العامة ؟
- تستمع إلى الكلمات التى أنت بصدد التفكير فيها قبل نطقها ؟
- تشعر بالبهجة عند استخدامك للأصوات ، والإيقاعات وتنوين الكلمات . والعديد من الألفاظ مثلما يشعر الآخرون بالبهجة وقت الأصيل، أو عند النظر من أعلى الجبال ؟
- تستمتع بالذهاب لورش العمل ، أو الندوات ، أو المحاضرات بصحبة متحدث لبق؟
- تقضى بعض الوقت فى ممارسة ألعاب كلامية كلعبة تجميع الكلمات ولعبة الجلاد Hangman وتقليب الكلمات ، وكلمة السر ؟
- تجد نفسك كفئاً فى قواعد اللغة العربية أكثر من أى شخص آخر تعرفه؟
- تشتاق لكتابة الشعر ، أو المسرحيات ، أو القصص القصيرة ، أو الروايات، أو القصص الواقعية ؟
- تقضى وقتاً فى استخدام برنامج إعداد الكلمة ، والبحث عبر الإنترنت؟

تقدير الدرجات : قم بترقيم الخانات التى تأكدت من انطباقها عليك ، فإذا كان تقدير مجموع درجاتك يتراوح ما بين ١ إلى ٤ ، فإنك لم تستغل قدراتك اللفظية على نطاق واسع.

ولكن لا تقلق؛ حيث إن التدريب التالى سينمى من ذكائك اللفظى ، وبانتهائك من تمرين اليوم الرابع ، سيرتفع مستوى القدرة اللفظية لديك .

وإذا تراوح تقدير درجاتك ما بين ٥ إلى ١١ ، فأنت لا تستفيد حتى من نصف نسبة ذكائك اللفظى ولكن الحال سيتبدل بعد اليوم الرابع ؛ حيث إنك ستلحظ بعد أربعة أيام من التدريب اتساع نطاق ذكائك اللفظى .

أما إذا تراوح ما بين ١٢ إلى ١٦ ، فأنت تتمتع بنسبة ذكاء لفظية عالية تؤهلك للاستمتاع بالتحدث والكتابة ، والقراءة والقيام بالألعاب الكلامية ، ولكن لا يزال المجال متسعاً لمزيد من التطور . لذا نمِّ من قدراتك اللفظية حتى منتهاها من خلال التمارين القادمة.

أما إذا تراوح ما بين ١٧ إلى ٢٠ ، فقط بلغت الذروة ، وربما تكسب قوت يومك من خلال عملك مستعيناً بقدراتك اللفظية العالية التى تدعم من مستواك، وفى هذه الحالة ، لن تكون بحاجة لإجراء مثل التمارين التالية ، وإن أقدمت عليها ، فسيكون من أجل الترفيه لا غير.

أطلق العنان لذكائك اللفظى

مرحباً بك فى مستهل برنامج الأربعة أيام ، الذى يركز على أولى الدلالات الست، ألا وهى: الذكاء اللفظى؛ حيث إن برنامج هذا الكتاب الذى يحويه هذا الكتاب يبدأ بالذكاء اللفظى ، وهكذا ، فإذا كانت قدرتك اللفظية منخفضة ، إذ لا تستوعب المعلومات فور قراءتها ، فستنتهى تلك المشاكل تماماً بانتهائك من هذا الكتاب، ومن ثم ستتحسن حالتك وتعى ما تقرأ.

(ستعثر على تدريب اليوم عقب صفحات المقدمة تلك).

إذا كنت قد قمت بالاختبار الشخصى السابق ، فأنت على دراية الآن بمستوى ذكائك اللفظى ، وإذا كنت تطمع فى المزيد ، فسيتحقق لك ذلك فى

القريب العاجل؛ إذ بإتمامك برنامج الأربعة أيام الأولى ، ستكون قد خطوت أولى خطواتك نحو تنمية قدراتك اللفظية، أما إذا كنت ممن قاربوا الوصول إلى ذروة الذكاء اللفظى ، فأنت تعشق التلاعب بالألفاظ وربما تتعجل الأمور لمحاولة ذلك.

كيفية إنقاذ طبيبة لمستقبلها الوظيفى من خلال تطوير نسبة ذكائها اللفظى

ولدت "رازيا" وحصلت على درجة الدكتوراه بالهند ، قابلت عالم فلك بجامعة ماساتشوستس أثناء قضائه الإجازة وتزوجته ، ثم انتقلت إلى الولايات المتحدة ، ومع أنها قد تخرجت بتفوق فى دراستها بكالكوتا، إلا أنها أخفقت عدة مرات فى الاختبار المؤهل لممارسة الطب ببلدها الجديد .

تقابلنا بإحدى ندواتى - والكلام عن لسان عالم الفلك - حيث سألتنى "رازيا" عما إذا كان مستوى الطب بأمريكا أعلى منه فى الهند من وجهة نظرى، حيث إنها لم تتمكن من اجتياز اختبار رخصة ممارسة الطب بأمريكا، فى حين سطع نجمها فى ذلك المجال بوطنها الأم .

أذهلها ردى؛ إذ سألتها إذا ما كانت قد خضعت لاختبار مقياس الذكاء من قبل أثناء دراستها بكالكوتا ، وإن حدث ذلك ، فما هو تقدير درجاتها؟

فأفادت بأنها خضعت لاختبار خاص بالهند ، وبلغ مجموع درجاتها ١٧٠ درجة.

ثم سألتها عما إذا كان لديها حاسوب ، فردت بالإيجاب ، فاقترحت عليها زيارة بعض المواقع بشبكة الإنترنت ؛ كى يتسنى لها إجراء اختبار نسبة الذكاء الخاص بأمريكا، ومن ثم تخبرنى بنتيجة درجاتها.

وحينما اتصلت بى لإخبارى بالنتيجة، بدا على صوتها الذعر؛ حيث إنها قد حققت ١٣٥ درجة فقط؛ وتساءلت قائلة "هل كنت أتنزه حين إجرائى لهذا الاختبار البالغ السهولة بالهند؟"

فأكدت لها مسرعاً أننى أثق فى أن اختبارات الهند على نفس مستوى اختبارات أمريكا ، ولكنها فى حقيقة الأمر لم تبل بلاءً حسناً فى أى من الاختبارين، سواء الطبى أو الخاص بالذكاء.

واقترحت عليها الانتظار مدة عام قبل الخضوع مجدداً لاختبار رخصة ممارسة الطب ، وفى نفس الوقت طالبتها بالالتحاق بإحدى الدورات الكتابية ، على أن تقوم بتجربة تقنية واعية من شأنها تغذيتها بمفردات اللغة الإنجليزية ، أما الآن وبعد اجتيازها للاختبار بنجاح، فقد أصبحت منهكة فى ممارسة الطب بولاية كاليفورنيا (والجدير بالذكر أنها قد خضعت لاختبار ذكاء آخر لاحقاً، وحققت هذه المرة ١٧٠ درجة).

ما العلاقة بين فشل "رازيا" فى اجتياز اختبار رخصة ممارسة الطب وتدنى درجاتها فى اختبار مقياس الذكاء؟ فتكون الإجابة: إلمامها باللغة الإنجليزية ، فكما ترى ، فإن اختبارات الذكاء تقوم بقياس درجة الذكاء اللفظى، وتقيس درجة ذكاء الفرد اللفظية فى اللغة التى كتب بها الاختبار .

كيف يزيد ارتفاع مستوى قدراتك اللفظية من مستوى ذكائك "الطبيعى"

بالرغم من اعتقاد الأشخاص بأن اختبارات الذكاء العادية (اختبار ستان بينت بالولايات المتحدة) تقوم بقياس نسبة الذكاء المنطقية ؛ حيث إن اتصاف الفرد بالذكاء يدل على طريقته المنطقية فى التفكير وحل المشاكل ، إلا أن هذا المفهوم غير صحيح . فما الذى تقيسه معظم اختبارات الذكاء بشكل أفضل ، أليس هو الذكاء المنطقى اللفظى ، بالرغم من أن أغلبية الأسئلة والإجابات به مكتوبة بصيغة لفظية ، أليس كذلك ؟

وبالنظر للأمر بصورة أخرى ، فإن اختبارات الذكاء تتولى تحديد كيفية تطوير قدراتك اللفظية، وهكذا فإذا لم تتدرب عليها كثيراً ، فلن تحرز درجات

عالية ، ولكن إذا كنت ممن يتدرب عليها طوال حياته ، فستكون فرصتك أكبر فى إحراز درجات أعلى بشكل ملحوظ.

مما يعنى أن ارتفاع درجة ذكائك اللفظى يزيد تبعاً لدرجة ذكائك باختبار ستان فورد بنيت .

لماذا يردد الخبراء أن ارتفاع نسبة ذكائك اللفظى هو مفتاح النجاح؟

ما مدى أهمية تعزيز قدراتك اللفظية؟ قد أشاد الناجحون العظماء ، بدءًا من تونى روبنس حتى ماريان ويليامسون، بأهمية الذكاء اللفظى المتمرس ، وكما كتب د/ ويلفر فانك، معلم ومؤسس دار النشر فانك ووجنالس: "بعد إجراء كثير من التجارب ، وسنوات طويلة من الاختبارات ، اكتشف العلماء العمليون أن أيسر الطرق وأسرعها للتحرك قدماً هو ترسيخ معرفتك بالألفاظ".

وقد وصف مستشار الإدارة جيمس كيه فان فيلت، ومؤلف كتاب "ديناميكية الحافز" القدرة اللفظية بأنها المكون الرئيسى للنجاح: "إن الرقى والتقدم يحوطان من يتمتع بفن التعبير عن النفس فى مجال التحدث والكتابة، بينما يفشل من لا يهتم كثيراً بما يحقق ، أو قد يحصل على درجات متوسطة ؛ وذلك إذا ما تساوت كافة الأمور الأخرى لديهما" .

اكتساب ثمانى قوى لدى مضاعفة قدرتك اللفظية

إن من يتمتع بقدرة لفظية فائقة ، يتوفر لديه عدد من القدرات الثمينة التى من شأنها دفعه للنجاح فى الكثير من مجالات الحياة؛ إذ حباه الله تعالى بموهبة التحدث بطلاقة أو بموهبة بلاغة التعبير عن نفسه من خلال كلمة مكتوبة ، وفى بعض الأحيان بكلتا الموهبتين، كما أنه قارئ نهم ؛ إذ يلتهم الإصدارات الحديثة من مؤلفات "ستيفن كينج" أو "ريتا ماى براون" أو جريدة النيوزويك أثناء جلوسه على انفراد؛ وتتوفر لديه كذلك إمكانية الاستعانة بالألفاظ لنشر أفكاره ، والنجاح فى توصيلها للآخرين ؛ حيث إنه يلجأ للتشديد عليها من خلال خلاصة المعرفة الفنية التى اكتسبها على مر السنين، وعادة ما

نعثر علـى مثـل هـؤلاء الأشـخاص ضمـن العصـاميين مـن أصحـاب الملايـين، أو العاملين بالمجالات التنفيذية والأكاديمية ، أو بمجـالات الاحـتراف ، وبرمجـة الحاسب الآلى ، والفنون ، وبالنظر إليهم بعين الحسـد ، فقـد اعتدنـا أن نطلـق عليهم اسم "العاكفين على الكتب" أو نلقبهم بـ "العاشـقين لصـدى كلماتـهم" ، كما أن النفسانيين ينعتونهم بـ "المتألقين لفظياً" أما الأكـاديميون فيدّعـون تحلـى هؤلاء بـ "الذكاء اللغوى "أو "الذكاء اللفظى" .

إنه لمن الطبيعى أن يعترينا شعور بالغبطة نحو مـن يتمتعـون بقـدرة لفظيـة قوية؛ حيث إنهم يمتلكون زمام العديد من المواهب اللفظية الرائعة التـى تؤهلـهم للنجاح، غير أن الخبراء العظام ، أمثال "وارين بينس" و "مارى كـاى آش" قـد قاموا بوضع ثمانى وسائل لتقوية مستوى الذكاء اللفظى لدى الأشخاص.

فحينما تطلق العنان لقدرتك اللفظية، ستتمكن أيضاً من:

١- كتابة وثائق لجذب الانتباه. أطلق العنان لطاقـة ألفـاظك علـى التعبير عن نفسك بإيجاز ووضوح وعلى نحو مثير ، واستأثر بحصيلة لغويـة دون عنـاء، واستعن أيضاً "بجمل قويـة" وألفـاظ "هادفـة" لتعزيـز أفكـارك ، كمـا أن كتابـة المذكرات المؤثرة ، والتقارير ، والملخصات، والخطب ، والمقالات ، والمجـلات الإعلانيـة الدوريـة، والكراسـات ، ونشـرات الأخبـار الدوريـة، وكذلـك الكتـب تساعدك علـى تحقيـق ذلـك وتعينـك علـى أن تنـال شـرفاً عظيمـاً بـين مدرائـك وزملائك ، فاهتم بجذب الانتباه ؛ حتى تتمكن من الحصول علـى وظيفـة خبـير جودة بأحد مصانع الغلة ؛ وتبادل أفكارك وانشرها بين الآخرين ؛ لتتفاعل مـع كل كلمة تكتبها، وخط مذكرة ما لإقناع مدرائك بإزالة عـائق الإنتـاج الـذى يعـد بمثابة شوكة فى ظهر قسم التسويق منذ أعوام مضـت ؛ وقـم بسـرد قصـة لاجـئ كوسوفا لجريدة دار العبادة الدوريـة ، لتحثـهم علـى البحـث وتقديـم التبرعـات الجادة لهم، بالرغم من مضى يوم ١٥ أبريل منذ عدة أسابيع؛ قم بإعداد خطبـة بمناسبة اختيارك رئيساً للغرفة التجارية المحلية .

٢- أقنع الجميع بعروضك ، ومنتجاتك ، وأفكارك . استعن بسلطة الألفاظ لتحديد موقفك وإقنـاع الآخريـن؛ اكتسـب موافقـة الجميـع وإن اتسـموا بالعنـاد الشـديد . قـم بتحويـل رفضـهم إلى موافقـة فـى الحـال. تغلـب علـى شــكوكهم

واعتراضاتهم ، مقنعا إياهم بموقفك؛ انتصر على بائع المخازن التجارية الذى رفض التعامل مع شركتك . أقنع مديرك بزيادة راتبك؛ اعمل على إقناع البائع المتعنت على رد قميص جديد كنت قد اشتريته ولم تمسه بعد. قم باستمالة جارك العنيد فى سبيل تصويته لك بانتخابات مجلس إدارة الجمعية التعاونية .

٣- تألق فى النقاش وألق خطبا فعالة . استعن بسلطة الألفاظ لإضفاء مزيد من البهاء على عروضك الشفهية. قل ما تعنيه بالطريقة التى ترغبها ؛ استخرج الإثارة من قلب السخافة ، والوضوح من وسط التشويش. اعرف ما تقوله حتى يسمعك الآخرون ، وامنح لكلماتك ثقلا أكبر مما يفعل الآخرون. اكتسب احترام وتعاون الباعة المتبرمين، والموظفين المتعنتين ، والندل غير المبالين، وكذلك أقاربك التعساء . استجمع أفكارك الذكية وأنت بجوار جهاز التبريد أو جالس على منضدة الطعام. دعك من الاستحسان الذى قد تلاقيه إثر تقديمك لملخص مؤتمر ما ، وقم باستعراض أفكارك بأحد الاجتماعات ارتجاليا ، أو قم بإعداد كلمة ما باقتدار . أعرب عن عدم تسامحك مرة أخرى إزاء تلكؤ أحد العاملين فى القدوم إلى العمل ، قم بإلقاء خطبة من شأنها تنبيه شركائك إلى الأخطاء الفادحة التى يرتكبها كل فى موقعه، خطط لعمل حملة من أجل افتتاح مطعمك، قم بإزالة سوء التفاهم الحادث بين شقيقتك وعمتك .

٤- خفف من الوثائق واحتفظ بالتفاصيل الهامة. استعن بسلطة الألفاظ ؛ حتى تتمكن من استيعاب المعلومات المتوفرة بالكتب، والمقالات ، والمذكرات، والتقارير، والجرائد، والمجلات ، والتصفح عبر الإنترنت فى بساطة ويسر. اقرأ الكتب الإرشادية ، والتقارير المعقدة في ربع الوقت اللازم، على أن تضاعف من درجة تركيزك وفهمك . استرجع أى شئ قمت بقراءته قبل سنوات؛ التفت مجددا لقراءة كتاب الإدارة الذى يوليه مديرك اهتماما بالغا. خفف من تقريرك حول إنتاج القطن بتركيا ، والذى كنت تعتقد أنه سيستغرق منك عطلة نهاية الأسبوع كلها، يوم الجمعة. على أن تتمتع بوقتك يومى السبت والأحد. اجتز اختبار اللغة العربية البسيط. عزز من موقفك أثناء نقاشك مع زميل لك عبر شبكة الإنترنت حول تصنيع مادة مكنيزيوم، مستشهدا ببعض الحقائق التى قرأتها قبل عامين.

٥- اكتسب صداقات جديدة على الصعيد الاجتماعي. استعن بسلطة الألفاظ لخلق أغلب التفاعلات الاجتماعية والفرص . احظ بتقدير ومساندة الآخرين من خلال ما تقوله وتوقيت ذلك. واكتسب صداقات جديدة من خلال الحفلات، والاجتماعات والمؤتمرات، والأحداث الرياضية، والحفلات الموسيقية، والمسرح. احرص على قول كل ما هو صحيح لنيل موافقة أصهارك المنتظرين . كن بارعاً ؛ حتى تنال إعجاب شريكك الجديد باحتفالية بداية العمل معاً. اتبع نصيحة أحدهم ممن قابلته للمرة الأولى فى أحد المؤتمرات باتخاذ مظهر المرواغ؛ استأثر بالشخصية المثيرة التى لفتت نظرك بأى مكان .

٦-تنبه لمحاولات الخداع اللفظى. استعن بسلطة الكلمات للكشف عن محاولات الآخرين للتلاعب بالألفاظ وتحريف المعلومات. كن سريعاً فى ملاحظة تلك الحيل؛ من حيث موضعها بالإعلانات، وترقيات مجال التسويق، والمناشدات بالمجلات ، وعروض الإصلاحات المنزلية ، وغير ذلك كثيراً . اكتشف جداول الأعمال المختفية داخل المقالات والخطب. كن كاشفاً للأكاذيب اللفظية ؛ حتى تتمكن دائماً من التمييز بين الحقيقة والكذب. عند قراءة عقد ما للمرة الثانية ، لا تقدم على التوقيع أو إدراج أى مبلغ من المال ضمن الإعفاءات. عليك معرفة ما إذا كانت سمة نائب رئيس العلاقات الدولية هى الإخلاص أثناء إعلانها أنك لن تكون ـ على وجه خاص ـ ضحية لتقليل الأيدى العاملة ؛ التقط الخطأ الحقيقى الذى ارتكبه ابنك وكان السبب الأساسى فى تحطم دراجته.

٧- أصغ جيداً وتذكر ما قد سمعته، استعن بسلطة الألفاظ لإرهاف حاسة السمع لديك، وإثارة الذاكرة والتداعيات . أرهف سمعك " لما يقال بين السطور" وافهم ما يقوله الآخرون. ركز جيداً على كل ما يقال بالمؤتمرات والاجتماعات وحتى بالأحاديث العابرة، وحاول استعادة المعلومات الأساسية بها . حاول تذكر اسم العميل رفيع الشأن الذى قابلته بأحد اجتماعات النشر ، وفقدت بطاقته. قم بإخبار زملائك بكل جملة جليلة كانت قد ذكرت بندوة "زيج

زجلار" والتى حضرتها لتوك . احرص على أن تكون البديل الأول لمديرك عند تقاعده ، لما تمتلكه من معلومات صحيحة بين يديك دائماً. استمع جيداً للدلالات الدقيقة التى تكشف النقاب عن الشعور المتبادل الذى يكنه له شخص ما عزيز عليك.

٨- حل أغلبية المشاكل بسهولة ويسر من خلال التفكير الثاقب. استعن بسلطة الألفاظ للتعبير عن أفكارك بمنتهى الدقة . قم بتمييز نفسك فى أية منظمة أو مجموعة لتمتعك بموهبة القدرة على حل المشكلات التى تعوق الآخرين. احرص على مجاراة المنافسين، والاتجاهات المغايرة ، والتحديات فى سلاسة؛ قم بانتقاد التفكير الزائف، والمغالطات، والسقطات بالمنطق، وتغلب على أية معوقات قد تصادفك بحياتك. استحدث تقنية من شأنها تبسيط السياسة المتعنتة لشراء المدارس، ومن ثم توفير آلاف الدولارات سنوياً. أوجد سبيلاً لازدهار مكانتنك بالسوق؛ حيث لا ينجح سوى القوى وصاحب النفوذ . خطط لقضاء الصيف مع زوجتك بولاية فرمونت.

كيفية تدعيم قدراتك اللفظية

إذا كنت ممن يفترض دائماً قصور قدراته اللفظية ، فمن الجائز أن تجد صعوبة فى التعبير عن نفسك، فتصاب بالصداع لدى محاولتك متابعة خطب معقدة ، وتشعر ببطء توغلك ما بين صفحات وصفحات من الكلمات . كما يصعب عليك تصديق احتمال أن تصبح متحدثاً لبقاً أو كاتباً مميزاً .

ولكن لا تغفل أن الذكاء اللفظى ليس بالشىء المتوفر لدى البعض، فهناك من يعانى من نقصه ؛ حيث إنه قريحة فطرية تولد معك وتمثل جزءًا من المخ .

إذ إنك تمتلك بالفعل قدرة لفظية أكبر من تلك التى تستغلها أو تنتبه إليها؛ غير أنك قد تدربت كذلك على كتابة وقراءة اللغويات التى يعترف العالم بأسره بصعوبة التحكم فيها، ألا وهى (اللغة العربية) وبما أنك تمتلك زمام مئات الكلمات ، فسيسهل فهمك فى معظم المواقف، بل وستتمتع بقدرة على سرد القصص، وإلقاء النكات التى تضحك الجميع، ومن المحتمل أيضاً أن تتمكن من

فك طلاسم تلك التعليمات المعقدة التى قد تمت ترجمتها حرفيا من لغة أخرى ، وتتعلق بكيفية تشغيل جهاز الفيديو الخاص بك.

وما لم تتدرب على التحلى بقدرة ذكائك اللفظى، فستصاب بالفتور والضعف، شأنها شأن العضلات ؛ حيث إنك بدون ممارسة أى منهما ستشك فى احتمال قدرتك على رفع ثقل يزن مائة رطل وكذلك مواصلة قراءة كل ما تحتاجه للقيام بدراسات حول إدارة الأعمال؛ لذا قم بتدريب جسدك وذهنك بصورة دورية ؛ حتى تتمكن بعد مرور عام من التدرب من رفع الثقل، وكذلك الإسراع من القراءة فى سهولة ويسر .

ولكن هل تماثل قدرة الألفاظ حقا القدرة العضلية؟ وهل فى استطاعة أى شخص خلق قدرات لفظية خاصة به؟ أليس ذلك بعيد المنال؟ وقبل أن تجيب ، انظر بعين الاعتبار لهذين المثالين الشهيرين لشخصيتين بين ملايين الشخصيات ممن نجحوا فى تطوير قدرتهم اللفظية : جوزيف كورنيد، الذى نجح، ليس فقط فى تعليم نفسه اللغة الإنجليزية ـ بالرغم من أنها ليست لغته الأم ـ بل واشتهر أيضا بأسلوبه فى كتابة الروايات الأكثر رواجا . دالى كارنيجى ، ذلك الرجل الخجول الذى يتلعثم أثناء حديثه ـ ويرجع موطنه إلى مزرعة "ميسورى" ـ غير أنه قام بتدريب نفسه ليكون أكثر المتحدثين شهرة فى العالم .

قد لا تعتبر نفسك أحد متقنى التحدث مع الآخرين، كما أنك قد تكون على استعداد للقسم بأنك لن تكون كاتبا أو قارئا نهما، ولكن الممثل الأمريكى "سلفستر ستالونى" كان هزيلا فى صغره قبل البدء فى تدريب عضلات جسده ، وبعد برنامج مكثف من التمارين الرياضية ، صار رمزا للقوة ، لذا فقم باتباع برنامج لتقوية قدرتك اللفظية، وستصبح رمزا للذكاء اللفظى .

خمس خطط مدروسة لإطلاق العنان لقدرتك اللفظية

بعد أن تجنى ثمار استعانتك بالقدرات اللفظية الخاصة بهذا البرنامج ، سيثار فضولك إزاء كشف طرق جديدة لشحذ ذكائك اللفظى، وإليك خمس أفكار مدروسة :

١- إذا كنت ممن يخسر دائما معاركه الكلامية ، وتكتفى فقط بالدفاع عن آرائك والعمل على توصيلها للآخرين ، فلا تيأس وقو قلبك ؛ حيث إن ثمة تقنية يسيرة ستنمى من قدرتك ؛ لتصير متحدثا فصيح اللسان وقادرا على الإقناع، وعند تحقيقك ذلك، قم بتدوين ما يتعين عليك قوله ، افعل ذلك لبضعة أسابيع أو شهور؛ إذ سيعينك على رفع قدرتك الذهنية الفطرية للنطق بما تفكر فيه، عندئذ ستتدفق إلى ذهنك الأجوبة التى يجب التوجه بها للآخرين أثناء الحديث وليس بعده ، كما سيكون باستطاعتك تدوين آرائك مما يثبت فيك الثقة للنطق بها أمام الآخرين .

٢- تم تخصيص العديد من المجلات للألعاب القائمة على الألفاظ: كأبيات الشعر التى تبدأ حروفها أو تنتهى بجملة مفيدة، والجمل المتداخلة ، والكلمات المتقاطعة . قم بشراء بعضها وحاول حل ألغازها ؛ حيث إنها سترفع من مستوى ذكائك اللفظى أكثر من أى شىء آخر .

٣- مارس لباقتك اللفظية، مثلما يتدرب الموسيقيون على العزف فى خفة لتحسين مستواهم. قم باستمالة أصدقائك للعب معك، أو اشتر حاسبا آليا مزودا بألعاب تجميع الكلمات ، ولعبة الجلاد "Hangman" .

٤- انتق كتابا ، يكون قد تم عرض محتواه على أشرطة مسموعة ، أو فيلم، أو بأحد العروض التليفزيونية ، أو أشرطة الفيديو. قم أولا بمشاهدة الفيلم، أو العرض التليفزيونى، ثم استمع إلى الشريط، ومن ثم اقرأ الكتاب فى نهاية الأمر؛ حيث إن ذلك الترتيب من شأنه تنشيط قدراتك اللفظية، وإعانتك على الربط بين الصيغ اللفظية المختلفة التى تتلقاها ، بالإضافة إلى ما قاله "نورمان لويس" مؤلف كتاب: "٣٠ يوما تحول بينك وبين قدرة لغوية فائقة"- إن الانتقال من صيغة إلى أخرى من شأنه تطوير وتغذية الذكاء اللفظى .

٥-إذا كنت كارهـا للقـراءة، أى لا تقبـل علـى قـراءة الكتـب؛ إذ تشـعرك بالسأم والملل، فلعل العالم النفسي "آيدن تشمبر" لديه وسيلة تخلصك من ذلك. اختر مقالا ما بإحدى الجرائد أو المجلات كان قد مس وترا فيك ، وقـم بـإعداد خمسة أعمدة في ورقة بيضـاء يحمـل كـل منـها عنـوان (١) الموضـوع (٢) الأمـر المحبب (٣) الأمر غير المحبب (٤) أسئلة (٥) ما تم الاستفادة منه.

اشرع فى قراءة المقال ، وعند مصادفتك أى موضوع جديد، قم بإدراجه فى العمود الأول مختصرا إياه فى كلمة أو اثنتين ، وبعد ذلك قم بتدوين ما أعجبـك وما لا يعجبك فى هذا المقال، وكذلك أية أسئلة قد تدور بخلـدك، وفـى النهايـة دون خلاصة ما قد تعلمته من المقال؛ سـتجد أن أى رد فعـل لـك إزاء مـا قـرأت سيعمق من ارتباطك الوجدانى بعملية القراءة، ويحولها إلى تجربة حميمـة ممتعـة تفتح شهيتك على مزيد من القراءة .

إخضـاع القـدرة اللفظيـة للعمـل فـى صالحـك

سيساعدك تمرين اليوم الأول ـ بالصفحـات القادمـة ـ علـى إطـلاق العنـان لعبقريتك الدفينة ، وذلك من خـلال عـرض لكيفيـة تحويـل المـهارات الكتابيـة البسيطة إلى موهبة استحداث جمل لجذب الانتبـاه بـالمذكرات ، والخطابـات ، والملخصات ، أما اليوم الثـانى، فسـينمى مـن قدرتـك فـى فـهم اللغـة العربيـة، وتحويلها إلى براعـة فـى التحـدث بأسـلوب هـادئ وشـيق يحـث المتلقين علـى الانتباه، ومن ثم ينشر أفكارك ، أما تمرين اليوم الثالث ، فيعزز من قدرتك على سمـاع الكلمـات وفهمـها، إلى أن تتذكـر فطريـا كافـة المعلومـات الرئيسـية بالمؤتمرات، والمحاضرات ، والاجتماعات ، وأخـيرا يقـوم تمريـن اليـوم الرابـع باستعراض كيفية تقوية قدرتك على القراءة؛ حتى يتسـنى لـك البـدء فـى قـراءة الجرائد، والمجلات والكتب والتقارير والمذكرات وكافة المواد المطبوعـة، بسـرعة تماثل ثلاثة أضعاف سرعتك السابقة .

تدريب: الجمل القوية

الآن فى هذه اللحظة ، ستخطو أولى خطواتك نحو تطوير قدرة عقلك الخارقة ، وذلك بالتدرب على مقدرتك الفطرية لتجميع الكلمات معا على نحو بليغ ، وقد لا تصدق امتلاكك لهذه المقدرة؛ ولكن بعد انتهائك من تمرين اليوم ستكتسب مرونة وذكاء لفظيا للتعبير عن نفسك فى "جمل قوية" وهى سلسلة قصيرة من الكلمات المجمعة معا لإحداث أقصى تأثير؛ حيث إنها تجذب انتباه الجميع من خلال تكثيف جميع أفكارك فى صيغة واضحة.

إن تدريب الجمل القوية غاية فى البساطة؛ حيث إنك لست بحاجة إلى تنمية مفردات لغتك، أو حفظ كلمات ذات تأثير قوى. إذ إنك بالفعل على علم بالألفاظ التى تحتاج إليها فى جملك العادية، ولكن ينقصك فقط تعلم حيلة جديدة لوضع تلك الألفاظ فى نسق جديد.

وإذا شرعت فى كتابة مذاكرات، أو تقارير ، أو خطب، أو مقالات نشرات الأخبار الدورية، أو رسائل هامة، أو ملخصات، فستكون الجمل القوية صديقا حميما لك فى هذا الصدد ، وكذلك عند التحدث ؛ حيث إنها تشد من أزرك، سواء قمت بالتعبير عن نفسك بالمناقشات العابرة، أو بتوضيح جهود قسمك بأحد الاجتماعات، أو بتقديم أحد الأشخاص بإحدى الولائم ، أو بإلقاء خطبة ما ، أو بأعمال بورش العمل، وعند قيامك بتطوير مهارتك فى رص الكلمات مهما كانت الظروف ـ بهدف إضفاء مزيد من عنصرى الوضوح والإثارة على موقفك ـ ستكون قد خطوت أولى خطواتك نحو النهوض بمستوى ذكائك اللفظى.

سلطة الكلمات

يقال إن "صورة واحدة قد تستحق آلاف الكلمات" ولكن لم تقم أية صورة قط بإثارة الحرب، أو الحض على السلام ، أو تحرير أسرى، ولكن من الواضح أن الكلمات تستحق أكثر كثيرا مما تستحقه اللوح المؤثرة؛ وكذلك أيضا فإن القلم أعتى من أفتك السيوف، وقد تنبه "تشارلز ديكنز" لذلك أثناء تأليفه لرواية

"ترنيمة عيد الميلاد" فتمادى فى سخريته من تصرف فيكتوريا لدى إرسالها فى طلب الفقراء والشيوخ الطاعنين فى السن للاشتغال بورش العمل؛ حيثما كانوا مجبرين على العمل فى حلقات مفرغة عشر ساعات يوميا . وتنبهت لها أيضا "رايشل كارسون" عند تأليفها كتاب "الربيع الساكن" ذلك الكتاب الذى قام بإلقاء الضوء على الوعى البيئى ، وكذلك "ألكس هالى" حينما قام بنشر سلسلة كتبه الخالدة "جذور" وقام بتنشأة أفراد يطالبون باسترداد الإرث المبعثر .

وعندما تفكر فى حملة دعائية ضخمة ، فهل عساها أن تكون صورة تتذكرها أو أغنية قصيرة؟ أما بالنسبة للجمل المتاحة أمامك لتمييز المنتج فتتمثل فى: "احصل عليه كما تريد" "يا لعظمته" "هكذا يكون الإنتاج" "نسعى للأفضل من أجلك" .

وقد اعتقد أحد العظماء المتواضعين - بطريق الخطأ - أن العالم لن يؤرخ بدقة، أو حتى يتذكر جيدا ما قد قاله بظهيرة أحد أيام الربيع البديعة، ولكنه كان على يقين من ثبوت ذكر التاريخ للأحداث التى قد جمعته هو والآخرين لإحياء ذكراها ، وبدلا من ذلك، فمن بين معارك الحرب الأهلية يتمكن معظم الأشخاص من تذكر "جيتس برج" وذلك ليس للتضحيات الجليلة التى شهدها عام ١٨٦٣ ، ولكن لورود اسمها بعنوان الخطبة الوحيدة الشهيرة بالتاريخ الأمريكى.

وهكذا تتضح سلطة الكلمات المكتوبة جيدا!

الجمل القوية

ألفاظ تنبيهية وتحفيزية

لقد اكتشف علماء اللغة فى بداية القرن الماضى أن للجمل قدرة فريدة على التنبيه والتحفيز ، ولكن لا يزال سر استحداث جمل معبرة غامضا بالنسبة لمجموعة اللغويين والنفسانيين ممن عكفوا على دراستها، أما مجموعة الخبراء ممن كتبوا عنها ، فقط أطلقوا عليها "جملا عالية الأداء" ، "الجمل الساخنة" "المحفزات" ، "المنبهات" و "الجمل القوية" .

ولكننى أفضل مصطلح "الجمل القوية" إذ إن كلمة "القوية" توحى بالقدرة أو السلطة التى تتفوق بها على باقى الجمل، أما "الجمل" فهى مجموعة من الكلمات لا تستخدم منفردة أبدا ، ولكن توجد دائما على هيئة تجمعات .

تزداد أهمية "الجمل القوية" عند محاولة تحفيز الآخرين للقيام بشىء ما ، ولطالما استعان السياسيون بها لحشد الرعية، وتضافر الجهود ، فلتنتبه للجمل الثمينة التالية: "إننا لا نخاف شيئا سوى الخوف" "لا تسأل عما يقدمه لك الوطن، ولكن ما الذى يمكنك أن تقدمه له" .

إن مجال الدعاية والإعلان مصدر لا يستهان به للجمل القوية ؛ حيث إنه يحفز الملايين على تذكر سلعة ما عند الرغبة فى تناول شراب بارد ، أو علبة حساء، أو عند الحاجة لمسحوق تنظيف، كما يلجأ إليه المؤلفون عادة لاختتام الكتب بكلمة مأثورة . ويمكنك التعرف على الروايات من خلال الصيغ التالية: "غدا يوم آخر" "فليباركم الله جميعا" "أليس من اللطيف التفكير فى ذلك؟" (حيث إنها بالترتيب "ذهب مع الريح" "ترنيمة عيد الميلاد" "الشمس أيضا تشرق") .

ست خطوات نحو الكتابة القوية

ما الذى يجعل الجمل "جملا قوية" ؟ إن الجملة القوية توليفة حية من كلمتين أو أكثر (بيد أن معظمها لا يتعدى أربع كلمات) تقوم بتوصيل المعنى المقصود فى التو. وتبرز قوتها من بين الكلمات الأخرى؛ حيث إنها تحفز ذهن القارئ والمتلقى. وتكتسب الجمل قوتها عندما تتجمع بها الثلاث صفات التالى ذكرها. (أطلق عليها اسم ستة معايير للجمل القوية) فستدرك استحداثك كلمة قوية عندما تكون تلك الجملة:

١-قوية وتنبض بالحياة .

٢-سهلة التصور والفهم .

٣-تنبئ عن جملة جريئة .

٤-تحتوى على معلومات هامة أو تدعو إلى حدث ما .

٥–تجذب الانتباه .

٦–موجزة مختصرة .

فستحظى بجمل قوية إذا ما اتسمت جملك بسهولة التصور؛ بحيث تتعلق بتجارب شخصية وتستعرض شيئاً يبغيه الآخرون، ولدى بلوغك قمة البراعة ، خطط لصياغة جمل قوية من شأنها جذب الانتباه وتوضيح فكرتك، إذ ينتبه الآخرون لما تقول وتكتب ، ويشعرون بالانسياق وراء اختيارك للألفاظ .

تكوين جمل قوية

تأتى لاحقاً مجموعة من الكلمات المثيرة التى تؤثر بأفكارك على الآخرين؛ مما قد يدفع للشعور بالخوف . إن عملية تكوين جمل قوية قد تبدو وكأنها تتطلب عبقرية خاصة، أو ساعات من العمل الجاد؛ لذا يتمكن أى شخص من تكوينها باستخدام تمرين الست خطوات البسيط؛ إذ تتطلب تلك العملية أقل من خمس عشرة دقيقة . ويرجع ذلك لمهارة ألفاظك الكامنة التى تمتلكها بالفصل، وتتمثل الخطوات الست فى :

١–قم بصياغة ما تريد فى أسلوبك الخاص .

٢–قم بإعادة صياغته فى عجالة .

٣–قم بتمييز العديد من الصيغ المعدلة .

٤–ضع خطاً أسفل أكثر الألفاظ التى كتبتها قوة .

٥–قم بتجميع تلك الألفاظ بشكل إبداعى .

٦–قم بمقارنة نتائجك هنا بالمعايير الستة فى القسم السابق .

قد يبدو ذلك بالغ السهولة، ولكنها مجرد ترجمة بسيطة لنفس الطريقة التى يستعين بها الكتّاب ومخرجو إعلانات فى كتابة النصوص الشهيرة والإعلانات العالقة بالأذهان.

مؤسس الذكـــاء اللفظـــى:

الجمــل القويـــة

إليك كيفية تطبيق تمرين الست خطوات لتكوين جمل قوية بحياتك اليومية، افترض أنك تعمل بقسم الإدارة لدى إحدى شركات صناعة الطائرات، وأن عدد الأجزاء المعيبة التى تقوم بتصنيعها قد ارتفع، وقد طالبت الإدارة بإصلاح ما قد أفسدته.

وبعد أسابيع من التفكير قمت باتباع برنامج من شأنه إزالة جميع الأخطاء، ولكن بكونك إنساناً واقعياً فأنت تعى أن البرنامج نفسه عديم القيمة ما لم تتضافر جهود جميع المتعاونين معاً، وحتى يتسنى لك ذلك، ستكون بحاجة إلى جمل قصيرة تلخص فيها البرنامج فى شكل مكثف وبألفاظ قوية.

كنت قديماً خليقاً بأن تخطىء مكتفياً بمجرد جملة مبتذلة شائعة مثل "خطة لخفض الأخطاء بقسم الإدارة" أما الآن وبعد اطلاعك على الجمل القوية، ستعى قدرتك على الأداء بشكل أفضل؛ حيث إنك ستمنح لنفسك فسحة من الوقت لتطبيق ما تعلمته حول ابتكار جمل قوية للخروج من هذا المأزق. استخرج ورقة بيضاء (أو قم بفتح ملف جديد بحاسوبك) ثم قم باتباع النهج التالى:

١- اكتب ما تريد فى أسلوبك الخاص. دوّن كلماتك الأولى التى تتوارد إلى ذهنك (لا يهم الارتباك والتشويش الذى قد يظهر عليها) فقد تكتب على سبيل المثال جملة مثل "قم أيها القسم بإزالة الأخطاء والتخلص من كافة العيوب".

٢- قم بإعادة صياغة ما كتبت فى أسلوب إيجابى قدر الإمكان. مثلاً "فلنقم بإصلاح ذلك بمنتهى الدقة".

٣- تخيل أربع أو خمس وسائل لصياغة فكرتك، مستوحياً إياها مما كتبت سابقاً. قد يمكنك كتابة الجملة "فلنكتسب كفاءة أكبر فى إدارتنا" و "لا تهاون مع الأخطاء".

٤- أعد النظر فيما كتبت متناولاً محاولتك الأولى الصعبة للتعبير عما تريد. ضع خطاً أو علامة مميزة أسفل الألفاظ التى تشعر بقوتها (ما كتبته ليس جملاً اقتراحية مثالية؛ إذ يجب الاستغناء عن تينك الخطوتين، والتوجه مباشرة

لقائمة الضبط التالية) فمن الجائز أن تقوم بالتخطيط مثلاً أسفل تلك الكلمات: "قم أيها القسم بإزالة الأخطاء والتخلص من كافة العيوب" "فلنقم بإصلاح ذلك بمنتهى الدقة" ، "فلنكتشف كفاءة أكبر فى إدارتنا" و "لا تهاون مع الأخطاء" .

٥- حاول صياغة الكلمات المنتقاة فى تجمعات إبداعية جديدة. قم بتدوين النتائج التى قد تتوصل إليها مثل تلك الجمل "كفاءة دقيقة" ، "إزالة العيوب"، "لا تهاون مع العيوب" ، "إضفاء المزيد من الكفاءة إلى الإدارة" ، "كفاءة الإدارة، "إزالة الأخطاء " أو "كفاءة دقيقة فى زمن دقيق" وهلم جرّا.

٦- اختر العديد من الاحتمالات ، ومقارنتها بمعايير الجمل القوية الستة (بحيث تكون حية مثيرة ، سهلة التصور أو الفهم، تتمخض عنها جملة جريئة، أو معلومات هامة، وتبعث على جذب الانتباه فى حين تكون موجزة) .

إذا لم تكتف بما توصلت إليه ، ولم تشعر بجدوى إعادة صياغته ، دعك منه وابدأ من جديد ؛ حيث إن الذين قاموا بتجربة هذه العملية تقريباً ، جنوا ثمارها فى المحاولة الثانية .

كيفية مضاعفة عمل سمسار عقارات باستخدام الجمل القوية

يقول الخبير "سكوت ويت" فى كتابة "كيف تضاعف من ذكائك" إنه لا يوجد نموذج لتأثير الجمل القوية أفضل من إعلانات الشقق بالجرائد ؛ إذ يتداول الباحثون عن الشقق قصاصات من تلك الإعلانات؛ حيث إنها تُكتب تحت عناوين صغيرة الخط وثقيلة ، بهدف لفت الأنظار إليها. وتشتمل هذه العناوين على جمل مثل "غرف نوم فسيحة" "قريبة من الأسواق" ، "ساحة ظريفة".

تشترك كافة تلك العناوين فى سمة واحدة، ألا وهى قلة الإثارة؛ حيث تعد صفات مثل "فسيح ، ظريف" أو "على مرأى من" "مصطلحات قديمة ومعهودة تبعث على الملل. قد تحسب أنه ليست هناك فرصة لتكوين جمل أقوى تأثيراً ، ولكن "ويندى" السمسار العقارى كان لها رأى آخر.

لقد تعرفت "ويندى" على الجمل القوية من خلال "ويت" الذى أطلق عليها اسم "الألفاظ ذات الأداء العالى" إذا قررت الاستعانة بعناوين من شأنها جذب الانتباه ، بدلاً من تلك التى تستعرض مميزات الشقة - من حيث عدد الغرف ، والمساحة ، والموقع ، وقد اتخذت هذا القرار غير مبالية بما يكتبه الآخرون فى إعلاناتهم، منذ أن قامت بكتابتها للمستأجرين وليس لرفاقها من المحترفين.

استعانت "ويندى" فى ذلك بنفس تقنيات خلق الجمل القوية ، التى نتدرب عليها فى تمرين اليوم ، وكانت النتائج مذهلة؛ فقد تضاعف - وفقاً لـ "ويندى" - عملها فى غضون ستة أشهر، وأصبحت أكثر سماسرة العقارات بالمدينة شهرة وسعياً وراءها ؛ حيث تحول مالكو العقارات إلى عملاء لديها .

جمل بسيطة .. نتائج عظيمة

بالرغم من النتائج المذهلة التى خلفتها إعلانات "ويندى" إلا أنها لم تكن قائمة على لغة بليغة ، وإنما تُرتب الكلمات معاً؛ لإضفاء خصائص جذابة ، بحيث لا يستطيع أحد مقاومتها. إليك بعضاً من نماذج الإعلانات :

جيرة آمنة

كهرباء مدعمة

لا يهم عدد الأطفال

جيران ودودة

متع نظرك بمرأى السفن

سلِ وقتك مع القطط والكلاب وأسماك الزينة

قد تبدو تلك العناوين البسيطة من أول وهلة وكأنها جمل غير قوية ، ولكن إذا ما توقفت وعاودت قراءتها مرة أخرى بشكل أكثر دقة، ستعى السبب وراء أهليتها؛ ومن ثم سيساعدك ما تتعلمه على صقل مهارتك الكتابية ، حتى وإن لم يسبق لك كتابة إعلان من قبل.

١- عناوين حية ومثيرة. تنطق هذه السمات ـ على الأقل ـ على ثلاثة من تلك الإعلانات ، إذ يجذب انتباهك كلا العنوانين "جيرة آمنة" و "كهرباء مدعمة" بينما تنبض جملة "متع نظرك بمرأى السفن" بالحياة.

٢- عناوين سهلة التصور والفهم. تعتمد جميع العناوين على لغتنا اليومية، حيث إن الكلمتين "الكهرباء" و "الجيران" من أكثر الألفاظ شيوعاً واستخداماً .

٣- عناوين تشتمل على جملة جريئة. بما أن بعض الشقق تعترض على كثرة عدد الأطفال ، فإن جملة "لا يهم عدد الأطفال" تعد جملة جريئة ، حيث إنها تهم الآباء وتلفت نظرهم، وهكذا تعد تلك الجمل إعلاناً لإشعارك بالأمان لدى انتقالك لشقة جديدة، أو الاحتفاء بك من قبل جيران ودودون عند تأجيرك لأخرى .

٤- عناوين تشتمل على معلومات هامة، حيث إنها قد اهتمت ببعض الحقائق الحيائية ، كالآتى:

ليس لديك المال الكافى لسداد فاتورة الكهرباء الباهظة القيمة، يمكنك العيش بكامل أفراد أسرتك والتمتع بمنظر البحر .

٥- عناوين تجذب الانتباه . من عساه أن يرفض الخدمات المدعمة ، ومن الذى لا يفضل "الجيرة الآمنة" فى زمن تتفشى فيه الجريمة ؟!

٦- عناوين مختصرة وموجزة. لم تتعد أى من عناوين "ويندى" أكثر من خمس كلمات، بل وكان أغلبها يتكون من كلمتين ، ولكن جذب كل منها الانتباه.

قد تبدو عملية تكوين جمل قوية، بالشىء المربك وكذلك تستلزم وقتاً طويلاً، ولكنها مهارة، كشأن عملية النسخ على الآلة الكاتبه ، يجب صقلها بالتمرس عليها. فكلما تمرنت عليها، زادت لديك المهارة لكتابة المزيد فى وقت أسرع .

أسلـوب القـدرة الـذى ستتعلمـه غـداً

بعد نجاحك فى تطوير مـهاراتك الكتابيـة سـلفاً ، سـيدفعك تدريـب الغـد خطوة نحو القدرة الذهنية الخارقة ، مرشداً إياك من خلال خطة فعالـة لكيفيـة تحويل فرد معقود اللسان إلى متحدث لبق وشهير .

تــدريب: التحــدث الفعــال

سيمكنك تمرين اليوم من تأسيس هيكل آخر لذكائك اللفظى ، من خلال إطلاعك على الخدعة الخفية بهدف أن تكون متحدثا لبقا .

لن تتطلب المهارة التى تتدرب عليها أية قدرة خارقة أو موهبة لغوية خاصة من جانبك؟ حيث إنك لن تكون بحاجة لتعلم كيفية الكتابة، أو إلقاء الخطب ، أو حفظ افتتاحيات المناقشات المعقدة التى من شأنها إعانتك على التفاعل مع الآخرين فى سلاسة، ولكن عليك فقط إطلاق العنان مجددا لعبقرية ذكائك اللفظى الدفينة .

تتميز هذه التقنية بمفعولها الشديد، والتى أطلق عليها "التحدث الفعال" حيث إنها تحيل الشخص المنطوى المنعقد اللسان إلى متحدث جذاب لبق يمكنه إدارة دفة الحديث حتى حول الموضوعات الروتينية على نحو مثير ، وهكذا ستكتسب بعد ذلك القدرة على المناقشة بثقة فى الحفلات واجتماعات العمل الهامة ، وإلقاء كلمتك بحيث يحترمها الجميع.

ومع ذلك ، فإذا كان بإمكانك طلب قدح من القهوة بأحد المطاعم ، فأنت تتمتع بالفعل بمهارة "التحدث الفعال" من الدرجة الأولى .

لمــاذا لا تعــى أن بإمكــانك التحــدث مثلمــا تريــد

إن تمرين "التحدث الفعال" التالى سيزيد من ذكائك اللفظى، عن طريق تطوير قدرتك الفطرية على التحدث بوضوح وإقناع أمام أعين الآخرين .يعتمد هذا الادعاء على الموهبة الشخصية؛ كما أنه قد يبدو مخيفا إذا كنت ممن يهاب التعبير عن نفسه أمام الآخرين ، سواء بالتجمعات الاجتماعية، أو اجتماع رؤساء الأقسام.

ولكن فلتضع فى اعتبارك أنك تعلمت كيف تفهم نفسك ويفـهمك الآخـرون فى اللغة العربية، التى تعد واحدة من أصعب اللغات ، وبالرغم من كل شـىء ، فأنت تتحدث للآخرين وتعبر عن نفسك بوضوح ، وتحصـل علـى النتـائج التـى تنشدها عشرات المرات خلال اليـوم ؛ إذ يمكنـك طلـب قـدح مـن القـهوة بـأحد المحلات ، أو أن تطلب من زوجتك إعطاءك طبق الزبد ، أو أن تخـبر ابنـك ذا الثمانية أعوام بميعاد نومه، أو أن تطلب مساعدة زميلك فى العمل لإعطـائك آلـة التدبيس .

باختصار، يمكنك أن تجعل الآخرين يفهمونك ، مثلمـا يفعـل أى شـخص بالحياة الروتينية ، متفاعلاً مع الآخرين يومياً ، فليست عليك أية ضغـوط ، ولا أحد يقوم بالحكم عليك أو تقييمك ؛ حيـث إنـك تلقـى بأفكـارك ارتجاليـاً دون أدنى تفكير فيها وبلا خجل.

إذا كنت تؤمن بعجزك عن الحديث بلباقة، شأنك فـى ذلـك شـأن العديـد من الأشخاص ، فإن ما دفعك لهذا التفكير الخاطئ هو تجمـدك وانعقـاد لسـانك بالمواقف العرضية، بينما يبنى الآخرون آراءهم على أساس أفكارك وآرائـك التـى تقوم بالتعبير عنها، ومـدى براعتـك فـى ذلـك، ومـن ثـم تقوم بتقديـر مـهارات تحدثك على أساس مدى براعتك فى الإفلات من تلك المواقف، علـى أن ينتـهى الحال بأنها كانت شديدة البطء.

مما يعنى أن تحدثك مع الآخرين لا يمثـل أدنـى مشـكلة لـك، مـادمت لا تفكر فى ذلك على وجه الخصوص .

المواقف الثلاثـة المثبطـة للثقـة بالنفس أثنـاء التحـدث

قد تكون واعياً فى بعض الأحيان لمدى وضوح مـا تقـول ، وذلـك إذا كنـت تعانى من صعوبة التعبير عن أفكارك كلامياً ، أما إذا كنت غير متأكد تمامـاً مـن قدرتك على التعبير عن نفسك لفظياً ، فثمة مواقـف ثلاثـة قـد تتعـرض لهـا ولا تتمكن من الحديث خلالها.

إننا نفقد الثقة أثناء الكلام عادة عندما نواجه:

- تجمعات اجتماعية .

- اجتماعات العمل .
- إلقاء الخطب .

فإذا كنت تعاني من خجل اجتماعي طفيف، إذن ستجد نفسك عرضة لأى من تلك المواقف الثلاثة ، فينتابك القلق إزاء مدى إتقانك فى توصيل أفكارك للآخرين ثم التفكر فيما تقوله .. هل كان على درجة جيدة من الإتقان ؟ .. وهل قلته بطريقة قد تقلل من شأن أى شخص؟ وهل من سبيل آخر لصياغة أفضل لما قلت؟

من الطبيعي أن تتلعثم في كلامك، مقرراً تغيير ما تقوله عشرات المرات، فيخرج الكلام متداخلاً (خليطاً من أنصاف الصيغ التى تحاول جاهداً الاختيار بينها) أو قد تفضل الصمت ؛ حيث إنه الوسيلة الأكثر أماناً ، وهكذا تظل صامتاً شاعراً بالارتباك ، وتتمنى لو كنت بالبيت بدلاً من ذلك .

وأنت فى هذه الحالة تشبه السائر أثناء النوم أعلى حافة الشرفة فى توازن مثالى . إذ إنه لو استيقظ من نومه واستعاد وعيه فجأة ، قد يصيبه التوتر ويفقد توازنه فيخر هاوياً .

ولحسن الحظ أن هناك مخرجاً من تلك الأزمة. قم بالإطلاع على قصة الرجل الذى حرر عبقريته اللفظية الحبيسة ، فأصبح شخصية عالمية محبوبة .

كيف السبيل لتصبح متحدثاً لبقاً

بغض الطرف عن مدى انعقاد لسانك

كان هذا الرجل يتحدث ببطء ومماطلة ، وكانت لهجته تتسم بالريفية ؛ حيث إن صوته كان يخرج على نحو رتيب وكأنه أخنف، ولكنه صار من ألمع المتحدثين والممثلين والكتاب فى أوائل القرن العشرين. إنه المهرج "ويل روجرز" إذ يذهب الجمهور لمشاهدة تعليقاته الساخرة على المؤسسات والشخصيات الأمريكية البارزة ، فيضحكون شاعرين بعاطفة خاصة تجاهه، فكانوا يحافظون

على الذهاب مجددا لرؤية المزيد. (كما يعد "مارك روسيل" - أعظم مغن في العالم - نموذجا معاصرا).

كان "روجرز" الأسبق في الاعتراف بعدم قيامه بأي شيء مميز يستحق النجاح (لماذا يتبادلون الحديث لدى عودتهم إلى منازلهم قائلين: "إن ويل يتحدث بالطريقة التي اعتاد التحدث بها في الطرقات ، إن الضابط العجوز ستالنجز يتحدث أفضل منه").

ما الذي يعرفه روجرز وتجهله أنت؟ ما سر نجاحه المذهل؟

يكمن السر الرئيسي لتحدثه بإحكام في عثوره مصادفة على ما يقوله المتحدثون المحترفون أمثال "توني روبنس" و "ماريان ويليامسون".

فهل هي طريقة التكلم؟ أو مهارة رص الكلمات معا ؟ أو طريقتك الخاصة في تقديم مادة ما ؟

كلا، إنه ليس على هذا النحو من التعقيد ؛ حيث إن السر في إحكام القدرة على التحدث أمر بسيط .. ألا وهو أن تكون على سجيتك ، وقد اتفق العلماء جميعهم على أن أفضل وسيلة لتحقيق النجاح، سواء ألقيت كلمة تأبين لأحد جيرانك، أو ناقشت خطة قسمك النهائية لمزيد من النمو بالقرن الحادي والعشرين، هي أن تتصرف بطريقة طبيعية، فقل ما تريده وكأنك تتحدث إلى نفسك أثناء استرخائك وأنت تغتسل .

فهكذا فعل "روجرز" ، وإليك الآن بعضا من النتائج الثمينة التي توصل إليها: "ينشغل العاملون في الكونجرس كالمعتاد ؛ حيث إنهم يتناقلون فواتير الملكيات وكأنها فطائر ساخنة " ، "سينضم الأمريكان إلى كل شيء في المدينة عدا أسرهم" . " ثمة كلمة واحدة فقط نستخدمها جميعا بكافة أنحاء العالم ، ألا وهي الأنانية" "يستفيد المصورون الصحفيون من تحقيقات الكونجرس" "في العصور الأولى من إعمار أمريكا، كان عدد دور العبادة قليلا ، ولقد تزايد ذلك العدد الآن، ولكن بلا مصلين"

مؤسس الذكــاء اللفظــى:

التحــدث الفعــال

ليس من السهل بالطبع التصرف على سجيتك عند شعورك بالارتباك من نظرات المحيطين بك ، ولكن سيقودك التمرين التالى من خلال ست خطوات أكيدة المفعول إلى إطلاق العنان لعبقريتك لتكون على طبيعتك فى مواجهة تحديات التحدث والنقاش . وإذا وجدت نفسك فى مواجهة مناسبة اجتماعية ، أو اجتماع بشركتك، أو بصدد إلقاء خطبة ما ، احتفظ بالمبادئ البسيطة التالية فى ذهنك :

١- تحدث بطريقة طبيعية . استرسل فى التحدث بنغمة صوتك الحقيقية. لا تحاول تغيير لهجتك الرصينة أو نبرات صوتك الريفية الرنانة ، أو أية سمات مميزة لأسلوبك أثناء الكلام . إذا أظهرت الدراسات افتتان المتلقين وخوفهم ممن يتحدث بلهجات غير تقليدية؛ حيث إن اللهجة توحى بطبيعة الشخص المختلفة وخبرته الواسعة، والذى قد يكون على دراية بمكنونات الحياة أكثر منا ، وكذلك مع الأخذ فى الاعتبار أن الممثلين والمذيعين - منذ كاثرين هيبرن حتى جولدى هوان ، ومن بول هارفى حتى راش ليمباف - ممن لمعوا بمجالهم ، قد تميز صوتهم بنبرة خاصة بين الآخرين، مما يعنى أن لهجتك أو أى سلوك غريزى خاص بك أثناء التخاطب يكون فى مصلحتك وليس ضدك ؛ حيث سيهتم المستمعون بما تقوله، وسيتسم كذلك بالحكمة ، ولكن أفضل ما فى الأمر أنه إذا ما نبست بشىء أحمق، فستبدو أكثر لباقة بفضل لهجتك، ففى إمكانك الاسترخاء واكتساب ثقة أكبر؛ حيث إنك على يقين بأن لهجتك ستؤدى نصف ما يطلب منك إيضاحه، فلا ترهق نفسك أو تقلق بشأن ما إذا كنت تعبر عن نفسك كما ترغب أو لا .

٢- اعكس خبرتك السابقة على طريقة تحدثك. إن لكل وظيفة أو مهنة أو لعبة رياضية أو موهبة لغة خاصة بها ـ ألفاظاً، وجملاً، وأرقاماً خاصة ـ إذ يقتصر استخدامها على أعضاء كل فئة منها، فإذا كنت صاحب مزرعة مثلاً ، وتريد التقدم بطلب لشركة "ويسترن" كي تزودك باللحوم التى تحتاج إليها ، قم بقول ما تريده بنفس الجمل والألفاظ التى تتحدث بها مع أقرانك ، فقد تشتكى من صعوبة ذلك الأمر وكأنه أشد وطأة من برد الشتاء ، أو أشد فتوراً من ابتسامة الموظف الحكومى ، وكذلك قد لا تنتبه إلى استعانة فريق العمل أو الهواة لبعض من الجمل الواضحة، وذلك لكونك محاطاً بآخرين ممن يتحدثون بنفس الأسلوب، فحينما قام المؤلف والمنتج والمخرج والممثل "جاك ويب" بكتابة الشبكة Dragnet وكان الضابط فى هذه الرواية يقضى أسابيع فى التجول مع المخبرين، فقط أطلع "ويب" ضابطى شرطة برغبته فى تعلم كل شىء ـ بقدر الإمكان ـ حول "لغة رجال الشرطة" وطريقة تحدثهم أثناء العمل ، فأجابه أحد الضباط فى دهشة قائلاً "لا يختلف كل منا عنكم" ! ولكنه عندما سأل مخبراً عما قد يفعله عندما ينتابه الشك حول قضية ما ، أجابه قائلاً: "ألجأ فوراً لصحائف الحالات الجنائية وأطلع على صحيفة المشتبه فيه" عندها صاح "ويب" "ذلك ما كنت أقصده بالضبط ـ لغة رجال الشرطة" ، تعلم من قصة نجاح "ويب" ، فاقتنص بعضاً من الجمل المتأصلة المتعلقة بوظيفتك أو هوايتك وقم بإدراجها ضمن ما تبغى قوله من الآن فصاعداً ؛ حيث إن لغة خفية كهذه من شأنها إمدادك بقوة إضافية حتى أثناء أضعف العروض تقديماً ، وذلك من خلال إشعار المتلقين بتميزهم نتيجة لإطلاعهم على سر المهنة (والذى يعد سراً إلى حد ما) إذ يرهفون السمع لما تقول ، آملين فى الاستماع إلى المزيد من الدرر الثمينة.

٣- التزم بما تقول. إذ إنك عند تركيزك على مواطن المهارة لديك، ستتحدث بثقة ووضوح؛ ومن ثم ينتبه المتلقون إلى ثباتك، ويصغون لما تقول ، سواء اهتموا بعرضك الساحر أم لا .

٤- اعترف بعدم معرفتك الإجابة. فإذا توجه إليك أحدهم بسؤال لم تستطع الإجابة عليه، فلا تتظاهر بمعرفتك إياها ؛ حيث سيتمكن أحدهم من كشف ادعائك ، ويتم إعلانك كشخص لا يُعتد بأقواله ، وهكذا ستفقد

مصداقيتك مع جمهور الحاضرين ؛ لذا فمن الأفضل أن تعترف بعدم معرفتك ذلك الأمر ، وأن تعد بالبحث فيه لمعرفة الإجابة على السؤال ، مما يضفى عليك طابع الأمانة وحب التزود بالعلم ، ومن ثم يحترمك الآخرون (وإن وفيت بوعدك وقمت بالبحث ، سيحترمونك أكثر" .

٥- أفسح مجالاً لانفعالك أثناء عرض مادتك . لا ترهق نفسك بمحاولة جذب انتباه الجميع إلى مادتك ، أو الإبقاء على حالة الهياج الشديدة التى تطغى عليهم دون أن تترك لهم مجالاً للاستجابة، ولكن أتح الفرصة لحماسك ، وانفعالك واهتمامك وغضبك، بل وفكاهتك أيضا للظهور - إذا كانت تلك مشاعرك حقا - حيث إن متحدثى العالم البارزين قد أقروا بصدق مقولة أن (الحماس معد) فمهما كانت المادة من الوضوح أو الجمود ، فسيرهف لها الجميع السمع عندما يفترض المتحدث بأسلوبه الخاص أهمية تلك المادة ، وذلك انتظارا منهم لمعرفة السبب .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

بعد نجاحك فى رفع معدل ذكائك اللفظى بشكل أكبر مما كنت تتخيل ، ومن خلال تقنيتى الكتابة والتحدث الفعالتين ، ستتمكن فى المستقبل من الحفاظ على معدل ارتفاعه، بل وزيادته ؛ حيث إنك ستتعلم سر تحويل مهاراتك السمعية العادية إلى قدرة على اقتناء المعلومات التى تحتاجها من أية حوارات أو محاضرات ، أو من خلال ورش العمل، والاحتفاظ بها إلى الأبد بذاكرتك .

تدريب: الإصغاء الدلالى الدقيق

تدرب اليوم؛ لتصبح مستمعاً أفضل من سيجموند فرويد، جونى كارسون، أو باربرا والترز ؛ إذ ستدعم سلطة الإصغاء من مستوى ذكائك اللفظى ، وذلك من خلال التمارين المتبقية بهذا البرنامج ، وهذا بتخطيط وتوسيع نطاق قدرتك على الاستماع وفهم الكلمات.

إن الإصغاء ـ كمفتاح نحو قدرة ذهنية خارقة ـ لا يمثل عائقاً فى طريق النجاح ، مقارنة بالكتابة والتحدث ، ولكن صنّفه خبراء النجاح كأساس للتقدم على المستوى الشخصى والمهنى . " تتمتع خطط الإصغاء الفعالة بنفس قدرة التحدث "هكذا كتب د/ فلورنس سيمان فى كتابه (الغلبة أثناء العمل). "تأكد أولاً من توفر الوقت لديك للإصغاء؛ ومن ثم انتبه للمتحدث . انظر إليه واستمع لفحوى ما يقول"

قد لا تدهشك قيمة مهارات الاستماع الجيدة ؛ حيث إن أكثر من ٧٨٪ من المعلومات التى نتلقاها يومياً تقدم على هيئة صيغة منطوقة ، مثل دعوة رؤساء الأقسام لعقد اجتماع لمناقشة مشروع جديد ، استعراض رجل الأرصاد الجوية بالتليفزيون لحالة الجو، قيام الزوج بشرح جدول أعماله الجديد المعقد والذى سيقوم باتباعه طيلة شهر ، اتصال الموظفة المعنية بالقروض بك لاستيفاء بعض الوثائق الإضافية التى تحتاج إليها لدفع طلبك قدماً ، ووصف مصفف الشعر لتصفيفة جديدة.

ذلك بيد أن مهارة الإصغاء لا تُدرس فى أية مدارس ثانوية عليا أو متوسطة ، كلية أو جامعة ، إذ أظهرت الأبحاث أن ٩٨٪ من الأشخاص لا يمكنهم تحديد ثلاثة من المبادئ الرئيسية للاستماع الجيد. قد لا يبدو ذلك بالغ الغرابة ؛ إذا أوضحت تلك الأبحاث أيضاً أنه بينما نميل للتقليل من مستوى قدرتنا على الكتابة والتحدث، فنحن نميل للرفع من شأن جدارتنا كمستمعين .

كيف يتسنى للناشر استنباط سلطة الإصغاء

يمتلك آركادى شركة للنشر والتوزيع ، مخصصة لتوزيع المراجع المصورة الباهظة الثمن الخاصة بالأحداث المحلية ، والمطاعم ، والملاهى ، ووسائل الترفيه، إلى الفنادق بالمدن الرئيسية بجنوب البلاد . تمت جميع المطبوعات بشركته فى أطلنطا ، بما فى ذلك من صور الأغلفة ، والإعلانات ، والقوائم التى قد أرسلت من قبل عشرات الناشرين وفرق التصميم فى المدن التى يتم توزيع الوكلاء بها. يقضى آركادى وقته أسبوعياً ما بين مكتبه، وشركة الطباعة، وكتاباته المقالية الواسعة الانتشار؛ على أن يقضى يومين كل أسبوع بالمكتب والشركة ، وكان يسافر كل جمعة لمدينة مختلفة لعقد مؤتمر اليوم الواحد برفقة فريق العمل هناك.

وليس هناك داعٍ لقول إنه منذ قيام موظفيه بمحاصرته على دفعات قليلة كل أسبوع ـ خلال الوقت الذى يقضيه معهم ـ بالاجتماعات والتقارير والأسئلة والمشاكل المراد حلها سريعاً؛ حيث تشيع الاعتراضات التى تطلب مشورته فى أمر خطير ، لدرجة أنه قد يجد نفسه محاطاً بثلاثة أو أربعة أشخاص للتحدث معه فى ذات الوقت ، فتكون النتيجة مثقلة بما يقال ويسمع.

شعر آركادى بأنه على مشارف تجربة مهلكة فى استيعاب كل ما يقوله كل منهم، وأحياناً الاستماع لهم جميعاً فى ذات الوقت ، وقد قام فى أحد الأيام بتذكر تلك الصعوبات تفصيلياً لصديقة مشتركة لنا ، كانت سبباً فى معرفتنا .

وقد أوضحت له أن السبب فى مشكلته يرجع إلى التسليم بوجود نوع واحد فقط من الإنصات، وأنه يجب محاولة الاستماع لكل كلمة ينبسها كل فرد ـ حيث إنك ستحظى بمحادثة رائعة إذا قمت بالتحدث منفرداً مع شخص واحد أو تستمع لخطبة شيقة على غير المعتاد ، ولكن لن يكون ذلك عملياً على الدوام.

وبدلاً من ذلك، فقد أخبرته بأن ثمة خمس مراحل للإنصات الفطرى ، وأن لكل منها منافعها الفريدة وعوائقها ، وذلك بإرهاف السمع بدرجات متفاوتة وفقاً للشخص أو الموقف، مما يخفف من حالة الثقل السمعى لديه .

وتأتى تلك المراحل الخمس على النحو التالى:

١-عدم الإصغاء كلية .

٢-الإصغاء بالكاد .

٣-الإنصات الانتقائى .

٤-إرهاف السمع .

٥-الإنصات بغرض المشاركة فى بعض الأمور .

فضلاً عن ذلك ، فقد أطلعته على وجود مرحلة سادسة من الإنصات ، ألا وهى الإنصات الفعال ، والتى من شأنها توحيد أفضل ملامح المراحل الخمس جميعها .

كيفية استخدام المراحل الخمس للتوصيل إلى إنصات فعال

من الجائز أن تكون قد استعنت من قبل بكل مرحلة من تلك المراحل الخمس، ولكن ربما كان الذى لم تؤده هو التوقف عن تحليل العملية، بمعنى التوقف عن الإنصات على نحو منقطع ، وتأمل الفوائد والعيوب الناتجة عن كل مرحلة، ولكن إذا قمت بذلك مرة واحدة؛ بحيث تستعين متعمداً بكل مرحلة فى الظروف التى تلائمها ، فستتمكن من رفع كفاءة قدرتك على الإنصات وبالتالى مستوى ذكائك اللفظى (وبالطبع حماية نفسك من الإرهاق السمعى) .

١- عدم الإصغاء كلية. نطلق على تلك المرحلة أحياناً "الإغفال" أو "التوقف عن الإصغاء" أو "صم الأذن عما يقال" حيث إنك لا تنتبه لما يقوله الآخرون ، ويتضح جدوى ذلك فى حالة عدم قدرتك على إسكات أحدهم للانتباه إلى شئ آخر، أما عيوب تلك المرحلة فيتمثل فى كونها تفقدك شيئاً ذا مغزى .

٢- الإنصات بالكاد. عادة ما نطلق على تلك المرحلة "التنبه إلى الإيماءات" والتظاهر بالإنصات، حيث إنك تستمع فقط للوقفات والإيماءات التى تشير إلى انتهاء الطرف الآخر من كلامه وانتظاره لإجابة منك، عندئذٍ تصدر همهمة ، أو تشارك فى الحديث قائلاً "أخبرنى المزيد" مما يشير إلى انتباهك لما يقول ، ومن

ثم تعود إلى شرودك مجددا، ويتضح جدوى ذلك عند وجوب قطع الحديث مع الآخرين دون إهانتهم، أما العيوب، فإنها قد تفقدك أيضا القدرة على تحصيل المعلومات الهامة.

٣- الإنصات الانتقائى. عادة ما نطلق على تلك المرحلة "الاستماع لما يهمنا" حيث إنك تلتقط ذهنيا كل ما يهمك فيما يقوله الآخرون ، على ألا تلتفت لباقى الحديث ، ويتضح جدوى ذلك من عدم رغبتك فى إغفال شىء هام، بل وحجب الأخبار القديمة، وتكمن العيوب فى استمرار مغامرتك بعدم الإصغاء لأمر خطير ، وذلك لافتقاره للألفاظ الدلالية الصحيحة أو نتيجة لتركيزك الشديد فى أمر آخر .

٤- إرهاف السمع. عادة ما نطلق على هذه المرحلة "الإنصات المركز" و"الاستماع النشط و "الانتباه لما يقال" حيث إنك تصغى بتركيز شديد لما يقوله الآخرون، وتتضح جدوى ذلك عندما يكون الأمر خطيرا أو العرض غنيا بالحقائق والأفكار الثاقبة ، ولكن يتمثل عيبه فى أنه يتطلب بذل مجهود كبير حيث أظهرت الدراسات أن ٩٠٪ مما يضطر المتحدثون قوله يتمثل فى كلمات مثل "لكن" ،"و" ، "من" ، و "لذا" التى لا تضيف أية معلومات مطلقا .

٥- الإنصات مشاركة منك فى بعض الأمور. عادة ما نطلق على هذه المرحلة "الاستماع لما يقال ظاهريا وباطنيا" و "الإنصات الجوهرى" حيث إنك تحاول الخروج عن نطاق مجرد الاستماع لما يقال ومحاولة التوغل بفكر المتحدث لرؤية ما يقوله والدافع وراء قوله من منظوره الخاص. يتضح جدوى ذلك عند محاولة فهم السبب وراء اختلاف رؤية الآخرين لبعض الأمور ، أو لدى رغبتك فى حل المنازعات والخلافات، أما العيوب فتتمثل فى عدم مقدرة أى فرد حقا على كشف ما بعقل الآخر ، مما قد يكون سببا لاحقا فى سوء الفهم، وكذلك استنزاف القدرة الهائلة على الاستماع .

المرحلـة السادسـة للإنصـات:

الإنصـات الفعـال

بالرغم من فوائد المراحـل الخمـس السـابقة ، إلا أن هنـاك بعـض العيـوب التى تشوبها، ولكن ثمـة مرحلـة سادسـة تشـتمل علـى كافـة مميزات المراحـل الخمس ولا يشوبها أية عيوب وهى التــى أطلق عليها اسم "الإنصات الفعـال" . إذ يصف البعض تأثيرها بقدرته على "توفير ملكات جديدة".

تستطيع الإنصات بفعالية من خلال:

- تذكـر الحقـائق والأرقـام الدلاليـة ، حتـى وإن قيلـت ارتجاليـاً بـأحد المؤتمرات .
- استخرج كل ما هو أساسى من خطبة طويلة تبعـث علـى الملـل ، دون أن تجهد أذنيك بالاستماع لكل كلمة بها .
- أرهف السمع إلى مادة مملة ومكررة فى حين تنتبه لأيـة جزئيـة هامـة بالنسبة لك.

مؤسس الذكـاء اللفظـى:

أربـع خطـوات نحـو الإنصـات الفعـال

سيطلق تمرين الأربع خطوات العنـان لذكـائك اللفظـى مـن خـلال اسـتماع ثاقب ، والذى من شأنه تجاهل أى حشـو أو تشـويش للذهـن، فـى حـين تـولى اهتماماً بالأجزاء التى تحتاج للاستماع إليها فحسب، فعلى سـبيل المثـال ، فقـد وجد كولباى نفسه مضطراً فجأة لاتخاذ قرار حاسم ، وكان مـن المقـرر فـى تلـك الليلة وفقاً لجدول أعماله حضور ندوة "أنطونى روبنس" التى قد أنفق فى سبيلها أكثر من ألف وخمسـمائة دولار ولكنـه تمكـن بالاسـتعانة بالإنصـات الفعـال مـن الكف عن سماع كل ما يوافيه بالفعل، على أن يعاود الانتباه فــى اللحظـة التـى تعرض بها تقنية أو مبدأ جديدان ؛ حيث إنه تمكن من تقليب كافة أوجه القرار الذى كـان بصدد اتخاذه ، أثناء فترات استعراض الأخبار القديمة بالنسبة له .

أما أدريان ـ إحدى طالباتي ـ فكانت تعمل بشركة تسويق ؛ حيث تحتدم المناقشات ويشترك الجميع فى وقت واحد بالحديث فى حماسة ، وهكذا شعرت بأنها فقدت "على الأقل نصف ما قد قيل" ولكن بتقنية "الإنصات الفعال" تمكنت من متابعة وضبط النقاط الرئيسية بالمحادثات ، بغض النظر عما يقوله زملاؤها المتحدثون واحداً تلو الآخر.

١- إرهاف السمع للخصات بداية وخاتمة الحديث. فى مستهل معظم الخطب، والمحاضرات ، والندوات وحتى شرائط التسجيل يقوم المتحدث بعرض تقرير مفصل حول الفكرة الرئيسية والأفكار الفرعية التى سيتناولها؛ لذا أصغ جيداً أثناء المقدمة لكشف أفكاره الدلالية المعروضة ، وإذا لم يتم عرضها فى البداية، عاود الانتباه للخاتمة ، فقد تجد ملخصاً لتلك الأفكار بها .

٢- استمع للألفاظ الدلالية . أعر انتباهك للألفاظ الدلالية التى قد تذكر خلال أية مناقشة للأفكار الرئيسية والفرعية ، والتى تحوى معلومات هامة بالنسبة لك ؛ لذا فإذا صادفتك أية لفظة ، انتبه جيداً لما يقوله المتحدث حتى تتبين مدى احتياجك لها، فإذا لم تكن بحاجة إليها فكف عن الإصغاء ، ولكن إذا كانت هامة، واصل الاستماع إلى أن يتغير موضوع النقاش، أو إلى أن يتطرق المتحدث لموضوع آخر لا يمت لما تنتبه إليه بصلة .

٣-انتبه لألفاظ تغيير محور الحديث التى تشير لفكرة جديدة بصدد طرحها. ثمة ألفاظ باللغة متعارف عليها تستخدم لتنبيه الحاضرين إلى تغيير دفة الحديث ، وبما أن أذنك قد التقطت الأفكار الرئيسية التي يتناولها المتحدث ، فيمكنك التوقف عن الإصغاء حين تتهادى إلى مسمعيك ؟ إحدى هذه الألفاظ، وتشتمل تلك الألفاظ على سبيل المثال على: "الآن" ، "وبالتطرق إلى " ، "لكن"، "وبالتالى" ، "وهكذا" ، "من ثم" ، "فضلاً عن" ، "من الأفضل" ، "وعلى خلاف ذلك".

٤-لا تلتفت إلى التفاصيل . بالطبع أنت فى حاجة لكشف مزيد من التفاصيل ، ولكن عادة ما تشتمل تلك التفاصيل على بعض النوادر والإحصائيات الإضافية بهدف تدعيم أفكار المتحدث المعروضة ، فإذا كنت تسعى وراء الأفكار فحسب، فلا تعر اهتماماً لأكوام من المواد المتراكمة بغية إبراز الفكرة الرئيسية ،

حتى وإن كنت مهتماً بما يعزز من ادعاء المتحدث ،حيث إن الإصغاء لكلمتين فقط قد يفي بالغرض ، وحينما تدرك بدء متابعتك لحجج ودلائل المتحدث ، يمكنك التوقف عن الاستماع مجدداً .

ولبلوغ أقصى منفعة من تقنية الإصغاء الفعال ، استعن بفترات شرود ذهنك، عندما ينساب المتحدث فى مناقشة مواد غير متعلقة بالموضوع الأساسى فى مراجعة وتثبيت كل ذى قيمة مما قد سمعته بالفعل .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

سيطلعك المؤسس الأخير لذكائك اللفظى على كيفية إطلاق العنان لقدرة ذهنية خارقة من خلال مضاعفة سرعة قراءة التقارير، والمخطوطات ، وكتب البحث مع مضاعفة الفهم، ولكن لن تتوقف تلك التقنية المذهلة عند هذا الحد؛ حيث إنها قد حولت الآلاف من كارهى القراءة إلى عشاق لها. (فإذا كنت واحداً منهم ، فقد تندهش لدى اكتشاف نفسك وقد أصبحت محباً للقراءة ، ولكننى أعتقد أنك ستتوقع احتمال إقبالك على القراءة بحب).

تـدريب: القـراءة الفائقـة

إن برنامج اليوم الرابع والأخير لإعـداد قـدرة ذهنيـة خارقـة ، والمخصص للذكاء اللفظى، سيثرى من ألفاظك عن طريق إطلاق سراح موهبة القراءة السـريعة الفطرية بداخلك، فعندما توليه زمام الأمور سيستوعب ذكاؤك اللفظى كل ما ورد بالكتب، والتقارير ، والمذكرات ، والمخطوطات والجرائد فى زمـن قياسـى، كمـا أن تلك التقنية ستحيـل أى تـردد قـد يعتريـك إزاء القـراءة إلى تعطش لمزيـد من القراءات .

تم إرجاء تناول عنصر القراءة إلى نهاية البرنامج ؛ حتى تتبين مدى قدرتك على رفع مستوى ذكائك من خلال الكتابة، والتحدث ، والإنصات، فـإذا كنـت ممن لا يقبلون على القراءة ، أو تعتقد أنها لا تستهويك ، وقمـت بتنـاول عنصـر القراءة فى بداية البرنامج، فقد لا تصدق الزعم بقدرة تمرين القـراءة الفعالـة علـى توليد حب صادق بداخلك إزاءها . ومن المحتمل أيضاً أن تتخطى تلـك المرحلـة تماماً ، ولكن بعد أن لمست نجاحك بالتمارين الثلاثة الأولى ، فقد تتابع خـوض التمارين، متيحاً الفرصة لتمرين القراءة الفعال.

يتمكن العقل والعين من التقاط آلاف الألفـاظ كـل دقيقـة ، ولكننـا بطبيعـة الحال نقرأ بتمهل وبطء، ويرجع السبب فى ذلك لقيامنا بلا وعـى بكبـح جمـاح مواهب ذكائنا اللفظى الفطرية نحو القـراءة، وبنهايـة تمريـن هـذا اليـوم سـتطلق سراح عبقريتك الدفينة من أغلال تلك القيود ، وسـتخطو خطـوات جليلـة علـى الطريق الصحيح لتكون قارئاً سريعاً مثلما تتمنى .

كيف تحولت "أيلينا" فى جلسة واحدة من كارهة للقراءة إلى هاوية لها

يبدو أن مستقبل "أيلينا" الوظيفى مثبت بالدرجات الأدنى فى إدارة عدد ضخم من البرمجيات الصناعية؛ فبالرغم من أنها تتمتع بالفطنة والمهارات الشخصية المميزة ، إلا أنها تضطر للجلوس صامتة تتابع انهيال الترقيات على الموظفين والموظفات من حولها ممن هم أقل منها كفاءة ؛ حيث إنها حاصلة على درجة البكالوريوس فقط ، بينما لا ترضى عن درجة الماجستير بديلا .

ولاحظ رؤساؤها المباشرون تفوقها، بل وحثوها على تحضير الماجستير الذى ينقصها فعرضوا عليها كافة المساعدات من معونات مالية وتسهيلات بأوقات العمل، وحتى توفير الدروس الخصوصية لها إن احتاج الأمر ، ودائما ما كانت تلقى استحسان الجميع. لطالما وافقت على العودة للجامعة للحصول على درجة الماجستير ، ولكن ثمة سبب كان يعوقها دائما .

وفى النهاية ، أتت إلى والدموع تملأ عينيها، وأفشت لى سرها الدفين قائلة: "هل لك أن تعلمنى سرعة القراءة؛ فأنا أبطأ قارئة فى العالم ، وأضطر دوما لقراءة كل شىء ثلاث أو أربع مرات حتى يستقيم لى الفهم، ففى حقيقة الأمر، أنا أكره القراءة ، ولطالما كرهتها أثناء فترات الدراسة ؛ كما أننى لم أنته قط من قراءة كتاب كامل فى حياتى؛ حيث إننى نجحت فى الحصول على البكالوريوس بشق النفس من خلال تدوينى للكثير من الملاحظات أثناء المحاضرات ، ولكن درجة الماجستير تتطلب المزيد من القراءات ، لذا فلن يكون بوسعى الاعتماد على تدوين الملاحظات فحسب. ليتنى أستطيع قراءة كافة تلك الكتب بسرعة.."

لمـــاذا تقــرأ ببطء ؟ ومــاذا بوسعــك أن تفعــل حيـــال ذلك ؟

كانت "أيلينا" تعانى من أفكار مختلطة شائعة؛ حيث إنها اهتمت بصغائر الأمور قبل أكثرها أهمية، كشأن الكثيرين منا ممن يثابرون على القراءة، مع ملاحظة أنها تبعث على الملل فقد اعتقدت أن كرهها للقراءة راجع لقراءتها البطيئة، وفى الحقيقة أنها لم تبطئ من سرعة قراءتها كغيرها نتيجة لنفورها منها .

أخبرتها بأننى سأطلعها على أكثر تقنيات سرعة القراءة فاعلية ؛ حيث إنها نفس التقنية التى مكنت أشهر القراء بالعالم - أمثال إسحق أسيموف ، ويليام أف. بوكلى، باربرا والترز - من قراءة العديد من الكتب بأسلوبهم الخاص، ولكن بدلا من التركيز على المظاهر الخارجية كإرهاق العين بالنظر إلى أشكال متعرجة أو القيام بقراءات متزامنة، فستقوم هذه الخطة برفع مستوى ذكائها اللفظى ومضاعفة سرعة قراءتها ، بدءا من الجوهر حتى المظهر.

وقد وعدت "أيلينا" التى لا يزال يساورها الشك، بأن تلك الخطة الفعالة ستغير من عدولها عن القراءة عند تجربتها إياها لأول مرة.

لم تصدق قولى حينها ، ولكننى أكدت لها أن آلاف الأشخاص ممن عملت معهم قد استعانوا بتلك التقنيات لزيادة قابليتهم على القراءة ؛ ومن ثم تحولوا فى جلسة واحدة من السلبية الطاغية إلى الإيجابية الكاملة، ووعدتها بأن أعلمها لاحقا ما يطلق عليه الآخرون تقنيات سرعة القراءة إن رغبت .

ولكنى طلبت منها أولا الوثوق بى ، وبتلك التقنيات ، وهى الطريقة التى تغمسك فيما تقرأ حتى تبدأ تلقائيا فى القراءة بسرعة لكشف المزيد ، كما أننى أخبرتها بإطلاقى اسم "القراءة الفعالة" عليها وبأن تعلمها غاية فى السهولة ، واتصلت بى بعد ذلك بيومين، مخبرة إياى بأن التقنية قد جعلتها مقبلة على القراءة؛ إذ أذاعت فى فخر: "لقد قرأت مقالا رائعا بجريدة هذا الصباح، "وأظننى - بالرغم من كل شيء - سأمنح فرصة للحصول على درجة الماجستير" .

مؤسس الذكــاء اللفظــى:

القــراءة الفعالــة

سيقوم هذا التدريب بتوفير ساعات من أوقات القراءة، وإحالة أى نفور قـد يعتريك إزاءها إلى تعلق تـام بـها ، فقـد يبـدأ بـك الحـال كنـافر منـها ، ولكـن سينتهى بك كهاو لها ، حيـث تتمكـن مـن الاستعانة بأكـبر جـزء مـن ذكـائك اللفظى فى أغلب الأوقات .

وفى حقيقة الأمر ، قد تم وضع هذا التمرين خصيصا لمن ينفر من القراءة ؛ حيث إنك لست بحاجة للقيام بأية قراءات حقيقيـة، وإنمـا ينبغـى عليـك فقـط القيام بتصفح ما تريد قراءته ؛ مثلما يقوم شخص ما بضـم شـفتيه معـا استعدادا للصفير، حيث إنك تعرف كيفية القيام بذلك ، أليس كذلك؟

فستكون بحاجة لمادة كتابية أو كتاب غير خيـالى، لم تكـن قـد قرأتـه مـن قبل ؛ بحيث يقوم على فكرة هامة بالنسـبة لـك، وينصح عنـد القيـام بـالتمرين بالاستعانة بالأعمال والهوايات كمـادة أساسـية لمـا تلاقيـه مـن اهتمـام فطـرى ؛ حيث إنها تدفعك لمواصلة القراءة .

ولابد وأن يحتوى الكتاب على:

- ملخص أو استعراض موجز للموضوع الذى يـدور حولـه، بالإضافـة إلى نبذة عن حياة المؤلف والتـى تكتـب بالصفحـات الداخليـة للكتـاب أو على الغلاف الخلفى .
- جدول بالمحتويات والعناوين الرئيسية بالكتاب .
- مقدمة ، عرض ، وكلمة افتتاحية يكتبها المؤلف .
- فهرس بالمحتويات فى نهاية الكتاب .
- عناوين موزعة على مدار الكتاب ، يتم كتابتها بأحرف كبـيرة وثقيلـة لتلخيص كل فقرة تتبعها .

ينقسم هذا التمرين لجزءين ، ولكنه لن يستغرق أكثر من نصف ساعة، مع أن مغامرتك لأن تصير قارئا ملتزما ليسـت بـالأمر الجسـيم ـ أليـس كذلـك؟ أقـر

الحقيقة ، حتى وإن كنت تنبذ القراءة ، حيث إنك قد تهدر أكثر من نصف ساعة قبل مشاهدتك لعرض فكاهى بالتليفزيون ، أليس كذلك ؟ ألا يستحق منك التعلم بهدف القراءة الفعالة نفس المدة الزمنية؟

الجـزء الأول

١-تصفح سريعا الصفحات الداخلية والغلاف الخلفى للكتاب لمعرفة تعليق الناشر حوله .

٢-تصفح المعلومات حول أعمال المؤلف السابقة ومواطن الحذف .

٣-ألق نظرة سريعة على جدول المحتويات واكتشف كيفية تنظيم المؤلف للمعلومات فى جزئيات أو فصول أو أقسام فرعية .

٤-ألق نظرة سريعة على ما تحويه المادة التى أنت بصدد قراءتها من استعراض المؤلف للكتاب (عادة ما نجد ذلك بالمقدمة أو الافتتاحية أو العرض).

٥-تصفح العناوين الرئيسية فقط ،بداية من الفصل الأول وحتى آخر الكتاب (وإذا لفت انتباهك أى موضوع شيق ، فلا مانع من التوقف عنده والمرور سريعا على بعض من فقراته ؛ لإرضاء فضولك فحسب).

الجـزء الثانـى

١-اكتب الجملة التالية على صفحات بيضاء (أو على ملف بجهاز حاسبوك) "إن تصفح الكتاب على هذا النحو يثير فضولى لـ .." ثم قم بطرح سؤالين بذهنك حول ما قد تصفحته. (يمكنك طرح المزيد ـ إذا رغبت ـ ولكن على ألا يقل عدد الأسئلة عن اثنين).

٢-ثم اكتب "إن تصفح الكتاب على هذا النحو ، جعلنى أتعلم .." وقم بتدوين أية ملاحظات جديدة لم تكن منتبها لها من قبل .

٣-اكتب "إن تصفح الكتاب على هذا النحو ، أصابنى بالملل.." ثم قم بكتابة قائمة بالمواد التى أصابتك بالملل.

٤-ثم اكتب "إن تصفح الكتاب على هذا النحو، جذب انتباهى إلى .." ثم قم بكتابة قائمة بالأفكار والموضوعات الهامة الشيقة التى قد لفتت نظرك.

٥-والآن توقف للحظة وانظر فيما قمت بتطبيقه ، وقد تندهش لاكتشاف اختلاف انطباعك إزاء هذا الكتاب مما كان عليه عند محاولتك قراءته بطريقتك القديمة ، وكذلك يرتفع مستوى فضولك واهتمامك كرد فعل للتصفح ، فضلا عن شعور أكبر بالتواصل مع الكتاب واقتناع أعمق به كمصدر قيم للمعلومات .

٦-وأخيرا ، استعن بالكتاب للإجابة على الأسئلة التى قمت بطرحها أثناء الخطوة الأولى، وابدأ بالسؤال الأول ، راجعا إلى الفهرس الموجود بنهايته ، وابحث عن الموضوع الذى يثير فضولك به ، فستجد العديد من الصفحات تندرج تحته، لذا فقم بتدوين أرقام تلك الصفحات التى تشير إليه، ثم تصفحها إلى أن تعثر على الإجابة التى تبغيها وترضى فضولك (لا تيأس إذا لم تتمكن من تحديد الكلمة التى تشير للمادة التى تبغى البحث فيها، ولكن حاول إيجاد مرادف لها، فمن الشائع تغطية كل موضوعات الكتاب من خلال درجها بالفهرس ، وذلك لتسهيل عملية البحث عنها).

استعن بهذه الطريقة لتصفح الكتاب بأكمله فى غضون بضعة أيام إلى أن تشعر بإدراك كل ما هو مفيد وهام بالنسبة لك.

إن بداية قراءتك لأحد الكتب أو المخطوطات أو التقارير على هذا النحو، مع إدراكك التام للأسئلة التى تدور بخلدك حول المادة المتناولة ، قد لا تعد خطوة حقيقية ، ولكنها أسلوب جديد للقراءة إذا لم تكن محبا لها ؛ حيث إنها تسد احتياجات الجميع مما يدفعهم للإقبال على القراءة ، وتلك هى مهمة من هم بصدد قراءته .

يمكنك إثبات ذلك لنفسك ، فتوقف للحظة بعد انتهائك من التدريب ، ثم وجه لنفسك هذه الأسئلة : هل تشعر باختلاف الطريقة التى تقرأ بها الكتاب عما اعتدت عليه سابقا ؟ وهل تشعر بالإثارة والتشويق بشكل أكبر لدى عثورك على أجوبة للأسئلة التى قد طرحتها ؟ هل ثمة اختلاف فى جودة المعلومات التى حصلت عليها الآن عن ذى قبل ؟

إذا كانت جميع ردودك بالإيجاب ، فتبين أنك قد تمكنت لتوك من رفع مستوى ذكائك اللفظى والانضمام لفريق محبى القراءة.

تحرير موهبة القراءة بداخلك من المعوقات الثلاثة المثبطة لها

بعد قيام الجميع بتنمية قدراتهم على القراءة ، فإن أول ما يحتاجون لمعرفته هو كيفية القيام بقراءة سريعة؛ حيث إن أفكارهم تتجه فطريا ـ كما فى حالة "أيلينا" ـ للاطلاع على كتب ودورات خاصة بالقراءات السريعة. ولكن كما لاحظنا من قبل ، فلست بحاجة لتعلم حيل أو تقنيات خاصة تزيد من سرعة قراءتك ؛ حيث إن ذكاءك اللفظى الفطرى بمثابة قارئ سريع بالفعل . لذا فكل ما عليك القيام به هو التنحى جانبا ؛ لإفساح الطريق له حتى تنساب موهبة القراءة داخلك عبر الصفحات بإدراك تام ومعدلات بسيطة مذهلة.

يكمن السر فى تحرير نفسك من ثلاث عادات سيئة، من شأنها إعاقة قدرات ذهنك على القراءة ؛ إذ تعد تلك "المعوقات" وسائل مثبطة للإقبال عليها، كما أنها قد تخفض من مستوى ذكاء هواة القراءة.

يتم إطلاق العنان لذكائك اللفظى ليصل إلى سرعة قراءته الطبيعية عندما تتجنب الثلاثة معوقات التالية.

- لا تقرأ الألفاظ محركا رأسك أو أصابعك خلف كل كلمة .
- لا تتلفظ بالكلمات أو تحرك شفتيك بها .

- **لا تعد قراءة ما قد قرأته من قبل .**

احتفظ بتلك القواعد بذهنك أثناء القراءة، وستجد نفسك تقرأ بصورة أسرع وبمجهود أقل.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

وهكذا فأنت تسير بخطى ثابتة نحو إطلاق عنان الدلالات الست لعبقريتك الدفينة، وبعد تأكدك من فاعلية التمارين بهذا البرنامج ، ستبدأ غدا تمارين أول الأيام الثلاثة المخصصة للدلالة الثانية ، ألا وهى: الذكاء البصرى.

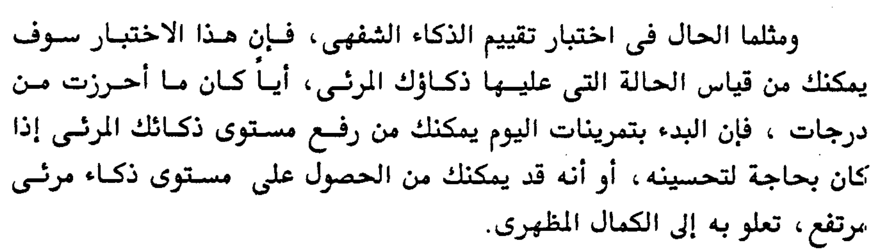
الأيـــام من الخامس إلـــى السابع

الدلالة الثانيـــة ـ

كشف ما لديك من عبقرية مرئية



مـا هـو معـامـل الذكـاء المرئـى لديك؟



ومثلما الحال فى اختبار تقييم الذكاء الشفهى، فـإن هـذا الاختبـار سـوف يمكنك من قياس الحالة التى عليـها ذكـاؤك المرئـى، أيـاً كـان مـا أحـرزت مـن درجات ، فإن البدء بتمرينات اليوم يمكنك من رفـع مسـتوى ذكـائك المرئـى إذا كان بحاجة لتحسينه، أو أنه قد يمكنك من الحصول على مسـتوى ذكـاء مرئـى مرتفع، تعلو به إلى الكمال المظهرى.

علِّم على الصندوق بجانب كل وصف تشعر بأنه ينطبق عليك .

- ☐ هل جربت أحلام الليل وأحلام اليقظة الحية ذات التفاصيل؟
- ☐ هل ترغب فى رسم أو كتابة أشياء غير منظمة؟
- ☐ هل نادراً ما يمر عليك يوم دون التوقف عن ملاحظة شيء جميـل ممـا حولك ، كالسماء الرائعة ، والزهور الجميلة والصور الحية ؟
- ☐ هل ترى صوراً وأشكالاً حينما تفكـر فـى شـيء مـا أكـثر مـن سمـاعك لكلمات تتردد فى ذهنك ؟
- ☐ هل مؤيد القول بـ"افعل الأشياء بنفسـك" عـادة هـو الـذى يعبـث فـى الأجهزة والآلات والسيارات ؟
- ☐ هل تدهش عند معرفة طريقة عمل الأشياء ؟!
- ☐ هل تتذكر بالضبط المقاس والشكل الفعلى للأشياء ؟
- ☐ هل تحب دراسة المعلومات عـن طريـق اسـتخدام الملصقـات والأشـكال والصور؟

- □ هل تدرك الدلائل المرئية على الفور ؟
- □ هل تمكث ساعات تلعب المكعبات والألعاب التى تعتمد على التشييد والأحاجى والألغاز كالأطفال ؟
- □ هل تتصور الأحداث والأشخاص عندما تستمع إلى وصفها فى حديث أو تقريرها ؟
- □ هل نادراً ما تشعر بالتيه ؟
- □ هل تحرص على تبين الألوان ؟
- □ هل تحب الاسترخاء عن طريق اللعب بلعبة القطع المخرمة، أو فك تيه الشبكات المضللة، أوحل ألغاز الخداع البصرى أو الألغاز المرئية الأخرى ؟
- □ هل يمكنك أن تتخيل الكيفية التى قد يكون عليها الشىء، لو نظر إليه نظرة شاملة من أعلى مباشرة ؟
- □ هل كانت الهندسة أسهل من الجبر فى المدرسة ؟
- □ هل تحب إعداد الإجازة التى أخذتها لعرض مصور أو استخدام كاميرا فيديو لتسجيل شرائط لتجمعات العائلة والمحبين ، أو الاحتفاظ بألبوم ملىء بصور المقربين إليك والأعزاء عليك ؟
- □ هل تبدع أشكالاً وصوراً عند القيام بعرض تقديمى لعمل ما ؟
- □ هل تحب التجول فى محلات متاحف الفنون، أو مشاهدة الفيديو والأفلام ؟
- □ هل تقرأ الصحف الملونة "يو. إس إيه. *توداى*" أو تتصفح المجلات المملوءة بالرسومات مثل "*فانتى فير*" و"سبورتس إلستراتيد" و"ناشينوال جيوجرافيك"وبيبل"؟
- □ هل تقوم بحل الكلمات المتقاطعة؟

جمع *الدرجات* : أضف رقم الصندوق الذى أشرت عليه.

إذا كان مجموع الدرجات من (١-٤) فأنت بحاجة جادة لتمرينات اليوم، حيث إن ذكاءك المرئي على وشك الضياع بسبب الإهمال. أخضعه للتدريب اليومى، وسوف تفاجأ بالنتائج التى قد تُفرز خلال أيام قلائل .

إذا كان مجموع درجاتك يتراوح ما بين (٥-١٢) فإنك قد تكون ممن يقدرون منظر الغروب الجميل، أو الأفلام جيدة التصوير، لكن مخيلتك تتسم بالسلبية . إن لديك مخيلة جيدة، لكنك لا تستخدمها كثيراً، وبالرغم من ذلك، فسوف يمنحك مقياس الذكاء المرئى الذى يستمر لمدة ثلاثة أيام شعوراً قوياً بقدرته على مساعدتك للتقدم نحو النجاح الذى تهم بتطوير كل قدراتك لتحقيقه ، وإذا كان مجموع درجاتك يتراوح ما بين ١٧/١٣ ، فقد تكون هوايتك المفضلة الرسم ، وزيارة المتاحف ، أو إرسال صور فوتوغرافية جميلة على الصفحة المخصصة لك على شبكة الإنترنت. إنك تتفوق فى إرسال هذه الصور ، وبقدر بسيط من التمرين يمكنك الارتقاء بمستوى ذكائك المرئى حتى درجة العبقرية.

إذا كان مجموع درجاتك يتراوح ما بين ٢٠/١٨ ، فإنك على قائمة هذه المجموعة ! إن وظيفتك يدخلها شيء من الفن أو الإعلان أو الحرفية، أو أى شيء يشغل مواهبك المرئية بالكامل. هذه التمرينات لن ترهق ذكاءك المرئى، لكن من المحتمل أن تجد نفسك تتجاوب مع التحدى الموجود بها وتريد أن تقوم بها على أية حال .

أطلق العنان لذكائك المرئى

ينتهى الأسبوع الأول من البرنامج بثلاثة تمرينات توفر لك إرشاداً تدريجياً إلى الكيفية التى يمكنك خلالها إطلاق العنان للمفتاح الثانى:- قوة توسيع نطاق العقل، الجزء الخاص بمعامل الذكاء المرئى لديك. كل شيء لديك مرسوم على هيئة صور داخلية تقوم باستخدامها كل يوم دون أن تشك فى احتمالية أن توقع الرهبة فى النفس، ويوضح لك تمرين اليوم الخامس كيفية تمكن قدرة العين البشرية من التقاط كل شيء تراه فى جزء من الثانية، تلك القدرة التى تشبه

مصراع الكاميرا يمكن تطويرها لتمنحك "ذاكـرة فوتوغرافيـة" أمـا اليـوم السـادس فيساعدك على كشف نفس العبقرية لحل المشكلات من نظرة واحدة، وهو الـذى جعل كل من ويليام دونالدسون ونورمان شوارزكوف على الحال التى همـا عليـها الآن، بينمـا يـهدف اليـوم السـابع لإبـراز أسـلوب ديـناميكى جديـد لاكتسـاب المـهارات وتحسـين الأداء وتغيـير العـادات السيئة عـن طريـق إغـلاق العينـين والاستغراق فى أحلام اليقظة .

قد يبدو ذلك كله وكأنه ادعاءات مفرطة ، ولكن هذا عكس مـا يبـدو عليـه الأمر، فضلاً عن ذلك نستطيع القول بأن هذا الرأى الخاص بقدراتنا المرئية نـاتج عن عدم تقدير قدرات الذكاء البصرى الحقيقية التقدير المناسب لها .

من بين كل حواس الجسم، يعتبر النظر هو الحاسـة الوحيـدة التـى ترتبـط مباشرة، أما المعلومات التى تصدرها باقى الحواس فيجب أن تسـافر عـبر شـبكة طويلة من الخلايا العصبية قبل الوصول إلى المـخ، لكـن عصـب الإبصـار يرجـع مباشرة إلى عصب المخ ؛ حيـث يتصـل مباشـرة "بـالفص الغذائـى" وهـو مسـتقر معامل الذكاء المرئى لديك .

من الممكن أن تعيش فصيلة مـا دون وجـود لغـة أو دون وجـود قـدرة علـى التفكـير أو الإبـداع أو البداهـة ، لكـن القـدرة علـى الإبصـار شـىء أساسـى لكـل المخلوقات الحية التى هى أرقى من الدودة ، وبدونها لا يمكنها استشعار الخطـر أو تحديد مكان الأطعمة عن بعد ، كما أنه بدونها لن يتمكن الإنسان من تصميـم المبانى، أو رسم خريطة الحامض النووى، أو التجول عـبر شـبكة الإنـترنت، أو التجول فى شوارع مدينة لوس أنجلوس .

وكنتيجة لذلك، يتم حفظ قدر كبير من عصب المخ لديك لعمليـة الاسـتقبال والتسجيل ، وتفسير كل ما تراه عيناك، وكل ذلك يؤكد علـى أن الله تعـالى قـد منح الإنسان قدراً وافراً من المهارات التصورية وفى بعض الأحيـان يسـتفيد قليـل من المحظوظين ممن نقدرهم كالفنانين وعباقرة التجارة من كشـف معـامل الذكـاء المرئى لديهم، لكن الثلاثة أيام تقدم لك دورة فـى الكيفيـة التـى قـد يكـون بـها الارتقاء بذكائك المرئى فعالاً فى إحراز النجاح .

كيف يمكنــك أن تكون فــي ذكــاء "شارلــوك هولمــز"

إنه لمن الســهل إدراك سبب أهميــة الذكـاء البصـرى للفنـانين والمعمـاريين ومخرجي الأفلام والرياضيين وسائقى سيارات السباق المحترفين، وقـد لا يكـون ذلك على نفس درجة سهولة فهم مدى أهميتها فى حياتك الخاصة .

ويرجع قصر النظر لدينا إلى مفهوم قد عفا عليه الزمن عن الإبصار على أنـه ضوء يحمل الصور إلى القرنية، ولا شىء أكثر من ذلك ، ويقودنـا ذلـك إلى فكـرة الذكاء البصرى واعتبارها مقصورة علـى تفسير الصـور متـى وصلـت إلى عينيـك. حينئذ يمكننا اعتبار الإبصار مقصورا على نشاط سلبى، يقوم فيـه الضـوء بالمهمـة كاملة ، وتقوم مهاراتك التصويرية فقط بتحديد ملامح هذه الصور .

لكن الآن، يخبرنا العلم أن هناك الكثير فيما يخص عملية الإبصار والكثـير أيضا فيما يخص الذكاء البصرى. من الواضح أن الإبصـار السـلبى هـو عيـب مـن العيوب ، وهو عبارة عـن الحـد الأدنـى مـن الأشـياء التـى تقـدر مخيلتـك علـى التقاطها ، وليس أغلب الأشياء. إنه لمن الواضح أن بإمكاننا اسـتيعاب معلومـات مرئية أكثر من تلك التى نستوعبها بعشر مرات، كما أنــه يمكننـا الاسـتفادة مـن ذلك الذى نستوعبه بطريقة أفضل عندما. نصبح متمتعين بـروح المبـادرة ، ونقـوم ببذل جهد واع لرؤية ما حولنا .

ويمكنك اثبات ذلك لنفسك الآن ، أغلـق عينيـك بسـرعة فـى نهايـة هـذه الجملة، وحاول تذكر كيف يبدو كـل شـىء فـى الغرفـة مـن حولـك (حتـى أدق التفاصيل) قبل أن تفتحهما مرة ثانية.

دع هذا الكتاب جانبا، ثم ابدأ فى المقارنة بين ما تذكرته وبين ما هو أمـام عينيك بالفعل . ما هــى الأشـياء الكبـيرة التـى نسيتها؟ هـل نسـيت الروزنامـة (النتيجة) المعلقة على الحائط أو لون المصباح الأخضر القاتم؟ ومـا هـى التفـاصيل الأخرى التى فاتتك؟ هـل منـها الطريقـة التـى تم لـف السـجادة بـها فـى ركـن الغرفة، أو تراكم الأتربة على الشاشة أمامك؟ .

فكيف تغـاضيت عـن كـل هـذه الأشـياء وأسـقطتها ؟ لقد رأيـت الحجـرة بأكملها قبل أن تثبت فى القراءة ، أليس كذلك؟ (كما أنه لمن المحتمـل أن تجـد نفسك تتذكر أغلب ما رأيت عند فتح عينيك ، فإنك قد بذلـت مجـهودا كبـيرا للاطلاع على الأشياء من حولك).

هذا هو الفرق بين الإبصار السلبى، والإبصار الفعال، فعندما تكتشف من ذكائك البصرى، فإنك تصبح أكثر إدراكاً ووعياً كما ترى - أكثر إدراكاً لكل الأشياء التى تراها وأكثر قدرة على تذكر واسترجاع ما شاهدته.

ويكون ذلك، حيث يمكن لاستغلال معامل الذكاء البصرى لديك أن يلعب دوراً هاماً فى نجاحك، وقد لا يمكن تكرار ذلك فى أغلب الأحيان ، لكن الناس عندما يريدون تحقيق أحلامهم يكونون هم مذللو العقبات فى العالم . إن الإدارة دائماً بمثابة هدف للموظفين ممن لديهم القدرة على تحديد حلول للمشكلات والذين يستطيعون إيجاد أساليب مناسبة لممارسة عملهم .

ما شأن كل ذلك بالذكاء البصرى؟ عندما يصل الأمر إلى الإجابة على الأسئلة وحل المشكلات ، فإنه كلما كانت لديك معلومات أكثر ، تمكنت من الربط بين الأشياء ، وأصبح من الأيسر عليك إيجاد الإجابات ، وكونك متنبأ نشطاً ، وليس سلبياً ، يمنحك مزية إضافية، وتمكنت من تحسين قدرتك على الملاحظة أكثر مما كانت عليه بعشر مرات ، وتمكنت من إدخال معلومات أكثر فى عقلك ليعمل بها .

إن ذكاء شارلوك هولمز الخارق كمخبر لم يكن أكثر من قدرة نشطة على الإبصار (الرؤية): لقد كان يدرك بطريقة واعية معظم الرموز البصرية الغامضة من حوله أكثر ممن حوله من الناس، لكن ليست الشخصيات الروائية فقط هى التى تصبح ناجحة عن طريق القدرة النشطة على الإبصار ، كما توضح النادرة الأدبية الآتية : (أتحداك أن تتمكن من تخمين الأسماء الحقيقية لهذه الشخصيات المشهورة المشتركة ، والتى تظهر فى نهاية القصة).

كيف ساعد معامل الذكاء البصرى رجلاً على تحديد الفرصة التى تجلب له مليون دولار.

هاهى قصة النجاح التى يتحتم على كل شخص معرفتها . إنها عن رجل ليس لديه أى موهبة أو قدرة خاصة (مميزة) فهو لم يكن ممثلاً أو فناناً، كما أنه لم يكن عبقرياً فى الحياة العادية (وقد برهنت شهاداته العلمية على ذلك) ولكن عندما تبلغ قوة الدفع لدى الفرد أقصاها، يتولى معامل الذكاء لديه تهيئته لأكثر اللحظات أهمية .

ذات يوم ، وكبائع يعمل لدى شركة تصنع ماكينات الميلك شاك فى محل هامبورجر صغير ، لاحظ هذا الرجل أن أحد العملاء أرسل فى طلب ست ماكينات ميلك شاك أخرى، وباسترجاع ما حدث قبل ذلك، أدرك البائع الصغير أن هذه المرة كانت الثامنة خلال ثلاث سنوات، التى يرى فيها أمر التوريد هذا والمرسل من بائع الهامبورجر على مكتبه ، وقد جعلت هذه الطلبية مجموع الماكينات ثمانى وأربعين ماكينة، وبحكم خبرته فى الحياة لم يتمكن البائع من معرفة السبب الذى قد يجعل محل الهامبورجر الصغير المجاور بحاجة للحصول على هذه الماكينات الكثيرة فى وقت واحد؛ ولذلك قرر زيارة هذا المحل الصغير .

وهناك رأى أخين يضعان الهامبورجر بأسرع ما يمكن ويطهوانه ويقدمانه ، ولتقديم "الوجبات السريعة" بهذه الطريقة يجب أن تشغل العمال فى فترات راحة الغذاء القصيرة . لقد قام هذان الأخان بتبسيط العملية التقليدية المتعارف عليها، وهى التعامل مع الأطباق والأكواب والفضيات وباقى الأدوات التى تستخدم مع الطعام، وفقاً لقائمة الطعام ، واستبدلا كل ذلك بالهامبورجر والبطاطس المحمرة والمشروبات والعصائر المزوجة .. فهما يتمكنان بالكاد من الوفاء بالطلبات.

ولقد شاهد البائع الصغير روعة وبساطة وعبقرية الفكرة، وتحدث إلى الشقيقين ووصل إلى اتفاق سريع معهما ببيع امتياز حق تكرار أسلوبهما فى تشغيل المحل ، وكان البائع الصغير يدعى راى كروك والأخوان هما، ماكدونالدز، وكانت النتيجة سلسلة مطاعم الوجبات السريعة الشهيرة الناجحة فى القرن العشرين.

لعل "كروك" لم يلحظ شكل أوامر التورية (الطلبيات) التى أرسل بها الأخوان "ماكدونالد" ولعله لم يدرك مدى بساطة عبقرية الفكرة، وهى التركيز على تقديم الهامبورجر فى التو لأى شخص يأتى إليهما وفقط بمجرد تركيز قدرته على الملاحظة على المعلومات التى جلبتها له عيناه ، فقد اهتبل فرصة ما أغفلها الآخرون وحولها إلى عملية بملايين الدولارات . إنه درس يمكن للجميع التعلم منه .

ثماني طرق من خلالها تحيلك قدرتك على الإلمام بالصور عبقريا بصريا

إن قدرات معامل الذكاء البصرى لديك تمتد إلى ما هو أبعد من الإبصار الفعلى، تلك القدرات تشتمل على قدرتك على تذكر ما تراه وعلى تحديد الأشياء المرئية غامضة الدلالة التى يعجز الآخرون عن ملاحظتها، كما أنها تتضمن تزويد ما لديك من قدرات بالقدرة على رؤية أحلام اليقظة والتصور الذهنى لبعض المشاهد الخيالية ، كوسيلة للتغلب على العادات الهدامة وعلى مدى الثلاثة تمرينات التالية، سيقوم ما لديك من قدرات على تصور الأشياء التى ستكشفها بمساعدتك .

- للحصول على ذاكرة فوتوغرافية: خذ لقطات ذهنية عابرة وراسخة لكل ما تنظر إليه ـ الوجوه ـ الأشكال ـ الأوراق ـ المواقع الحسية .
- تعلم أى وظيفة أو مهارة رأيت شخصا آخر يقوم بها: ضربات الجولف ـ شغل الإبرة ـ تشغيل مركز جديد للوثائق.
- حاول إيجاد أى شىء قمت أنت أو أى شخص آخر بإبعاده وتجنيبه : عوائد ضرائب قديمة ـ أزرار كم القميص التى يظن أنها تجلب الحظ ـ تلك المجلة التى جذبت انتباهك وتحتفظ بها منذ عامين ـ صورة العائلة التى تريد عمتك رؤيتها .
- حاول التقاط المعلومات وتقييمها بشكل مرئى : ـ صور ـ خرائط ـ أشكال ـ مخططات ـ جداول .
- حاول إيجاد حلول للمشكلات التى "تبدو للعيان" ذات مظهر مرئى: وصف التجميع (الذى يستخدم فى جمع أجزاء الآلة حتى تم تركيبها) ـ الرسم التوضيحى المتفرع ـ الاستخدام الفعال للفراغات).
- حدد الفرص الحاسمة فى العالم من حولك ، والتى لم يدركها الآخرون : خواص توفير النفقات ـ الرؤى المستقبلية المتعلقة بالعمل ـ الأداء الرياضى .
- قم بالتدريب الذهنى عن طريق الروية: النتائج الناجحة – مهارات التمرن على الخطب العامة .

هناك جزء بعينه مما لديك من قدرات على التخيل (اليوم ٧) قد ساعد ملايين الناس على إشباع دوافعهم ، والتحكم فى مشاعرهم أو التغلب على الإدمان وعلى تحويل التصرفات الفاسدة إلى تصرفات إيجابية وصحية ، كما ساعدتهم على إطلاق سراحهم لتحقيق الأحلام التى طالما ظنوا أنها بعيدة المنال.

خمس استراتيجيات ثابتة للكشف عن معامل الذكاء لديك

إذا كنت ترغب ـ بعد استكمال كل التمرينات الخاصة بالذكاء البصرى ـ فى توسيع نطاق قدرتك على الإلمام بالصورة، أوصيك بحل التمرينات المصغرة التالية . (ربما يكون أكثر إفادة لو عاجلت بحلها قبل أن تبدأ فى حل تمرينات اليوم وأنت قلق بصدد البدء فى دعم ذكائك البصرى مرة واحدة، كما أنه يمكنك حل هذه التمرينات أينما تذهب).

١-ابدأ بالتفكير فى الصور أكثر من الكلمات. لا تتخيل الجملة: "سوف أقوم بهذا العمل الجيد، وهو البحث فى هذا التقرير" و "سوف يلزمهم ذلك بإعطائى العرض الخاص" بدلاً من ذلك تخيل نفسك جالساً أمام الكمبيوتر ، تقوم بتسجيل كل الأرقام على الشبكة ، وتنقلها بحرص إلى تقريرك .

٢- قم بالتمرن على قدراتك على الإلمام بالصورة : تجول بين عروض للأزهار ملونة ومتفتحة فى الحدائق المحلية، أو قم بزيارة أحد المعارض الفنية ، أو مشاهدة أفلام أخرجها مخرج اشتهر بفطنته وموهبته الفطرية (جون فورد ـ كين راسيل ـ تيم بورتن أو اشترك فى مجلة "لايف" ، "ذا ناشيونال جيوجرافيك" أو أى إصدار آخر اشتهر باشتماله على موضوعات مصورة .

٣-قم بإضاءة شمعة فسوف يعمل هذا على تحسين قدرتك على الإلمام بالصورة وعلى رؤية المناظر والصور. ركز نظرك فى قلب اللهب وأنت تعد حتى العشرين، ثم أغلق عينيك ، فسوف ترى صورة اللهب الحسية التى تبقى فى الذهن بعد زوال المثير فى جفونك. تخيل أنك ترى اللهب الحقيقى، وعيناك مغلقتان. استخدم "عين ذهنك" لرؤية

هذا اللهب يزداد ويكبر ويسطع ، وتخيل أنه طار فـى الهـواء وتحـرر من الفتيل. تخيله يطـير إلى اليمـين وإلى اليسـار (إن الصـورة الحسية التى تبقى فى الذهن بعد زوال المثير يجب أن تعقب ما لديك مـن لهب وهمـى). افتـح عينيـك وانظـر للهب الشمعة الفعلـى للحظـة ثم أطفئها .

٤-استخدم كل الحواس ، وليس حاسة الإبصـار فقط؛ بينمـا أنـت تقـوم بتمرين قدراتك على الإلمام بـالصور، وسـوف يساعد هـذا علـى جعـل المنـاظر التـى تراهـا أكـثر حيويـة وتفصيـلاً. تخيـل أى أصــوات ، أو روائح، أو طعوم ، أو حواس أخرى قد تتعرض لهـا فعـلاً، إذا كـانت تلك الأشياء التى تتصورها حقيقية .

٥-تمرن بصفة دورية للحصول على الحد الأقصى مـن الفـائدة، وكمـا هـو الحال مع أى برنامج آخر لتقوية العضلات، إذا لم تكـن معتـاداً علـى تمريـن قدراتـك علـى الإلمـام بـالصور ، فمـن المتوقـع أن تصـدأ هــذه القدرات، لكن كلما استخدم ذكاؤك البصرى أكثر أصبح أقوى .

استغــلال قــوة الصــور لصالحــك

إن الأسلوب الموجود بالصفحة التالية بضعك على بداية طريق جعل قدرتك على الإلمام بالصور قـدرة خارقـة ، ولسـوف تتعلـم كيـف يمكنـك تحسـين قـدرة ذكائك البصرى على أخذ لقطات ذهنية وتحويلها إلى مرجـع فوتوغرافـى، طالمـا حلمت به، ويرشدك اليوم التالى إلى كيفية الكشف عن نـوع الذكـاء الـذى جعـل شارلوك هولمز مخبراً محنكاً، كما أنه يرشدك إلى الارتكـان إلى قدراتـك الداخليـة للتعرف على النماذج المرئية وتحديدهـا، ويقـوم التمريـن الأخـير بتدريبـك علـى شكل فريد من أشكال " الخيال " وهو واجهة لعامل الذكاء البصرى الذى أثبـت علمياً أنه أداة رئيسية تستخدم فى إحداث التغيرات الشخصية وتحسين الذات.

اليوم الخامس

تدريب: ذاكرة فوتوغرافية

استعد لتطوير قدرة اعتقدت أنك تفتقدها . من المحتمل أنك تتصور أن هؤلاء الناس الذين لديهم ذاكرة فوتوغرافية هم مجموعة صغيرة من الصفوة، عليهم استخدام أعينهم لكى يتذكروا كل شىء بالتفصيل ، ويجب أن يكون الفرد مولودا بتلك الموهبة ، إلا أن هؤلاء الذين يستشعرون بتذكر كل ما يرونه يكون لديهم نفس المعيار من الذكاء المرئى الذى لدى الآخرين ، حيث إنهم تمكنوا من مجرد الكشف عن المزيد منه أكثر من الإنسان العادى .

إن كل إنسان يتمنى أن يمتلك قوة الاسترجاع الفوتوغرافى، واليوم سوف تبدأ فى اكتساب هذه المهارة (المقدرة) عن طريق الاستفادة مما لديك من قدرة على الإلمام بالصور ، وهى طريقة جديدة كلية ، ولسوف تتعلم بالفعل كيفية التقاط صورة فوتوغرافية فورية بعينيك .

وتجرى هذه العملية بنفس الطريقة التى تلتقط بها عدسة الكاميرا لقطات ملونة . إنها تزيد من مقدرتك على الإلمام بالصور ، وذلك عن طريق الاستفادة من حقائق حديثة الاكتشاف تخص الكيفية التى يعمل بها الذكاء البصرى، وبذلك فهى تكشف عن ضرب من ضروب العبقرية الخفية التى لديك بالفعل . تشير الأبحاث إلى أن معامل الذكاء البصرى الداخلى لديك مرتفع للغاية ، حيث يمكنه التقاط صور ذهنية فى أجزاء من الثانية إذا طلبت منه ذلك، كما يمكنه أيضا استرجاع هذه الصورة ، تماما مثل صورة تم حفظها وتخزينها على أسطوانة مدمجة بعد سنوات .

قد تحقق مساعدة الحاكم المستحيل

لقد تكاثرت الحشرة المجهولة التى جاءت من بلدة أخرى على حين غفلة بين عشية وضحاها ، فكان اجتياح حشرى هدد بالتهام الإنتاج الزراعى لأحد البلدان ، ولقد كلف حاكم المقاطعة معاونه المسؤول عن الزراعة رومان آل ببحث

المسألة بحثاً شاملاً وإعداد التقرير الحكومى؛ ليتم إلقاؤه فى مؤتمر صحفى كبير، وذلك خلال ثمانى عشرة ساعة.

وباستخدام نفوذه كأحد مساعدى الحاكم، قام رومان بطلب كل المعلومات المتاحة والمتوفرة من مكتبة الجامعة، وقد تم تسليمها فى غضون بضع ساعات، وفى ذات الوقت قام أحد مساعديه ببحث عاجل على شبكة الإنترنت ، وحصل على مئات الصفحات والحقائق والأرقام والرسومات التوضيحية التى تتصل بهذه الحشرة المؤذية.

ومع خوض خمس عشرة ساعة فى العمل ، ومع مواجهة ليل بأكمله ، فربما كان على رومان أن يشعر بالرهبة أو حتى بالارتباك حيال هذه الأكوام من الصفحات المثبطة للعزيمة التى تتراكم على مكتبه، لكن ـ وكما أخبرنى رومان فيما بعد ـ نظر لكل هذا الكم من القراءة بهدوء شديد، موقناً أن لديه متسعاً من الوقت لمراجعة كل هذه الأوراق، وأنه سوف يفلح فى إعداد البيان الذى يريده الحاكم قبل الموعد المحدد .

لماذا؟ ما الذى أعطى لرومان هذا القدر الرائع من رباطة الجأش والثبات فى مواجهة تحدى القراءة والذى قد تودى بوليام بكلى ، المكتبى الشهير، أو معجزين آخرين فى مجال القراءة؟

بدأ رومان فى قلب الصفحات بسرعة، وبمعنى أدق كان يقوم بتصوير الصفحات الرئيسية ذهنياً وهو يمر عليها، وفى إحدى ورش العمل التى قمنا بعقدها منذ عدة سنوات، كان قد أجاد نفس هذا الأسلوب: "الذاكرة الفوتوغرافية" المفسر هنا، والآن فقد حسن من ذكائه البصرى للدرجة التى أيقن عندها أن بإمكانه التقاط صور يصعب محوها لأى شىء وكل شىء يرونه مهماً.

وقد استطاع أن يكمل بحثه والبيان فى الوقت المحدد؛ ليتمكن من أخذ سنة من النوم لمدة ساعتين، ومن تبديل ملابسه ، وقد بدا مهندماً ومفعماً بالحيوية والنشاط وهو يقف بجوار الحاكم أثناء المؤتمر الصحفى، حيث كان الحاكم يقرأ البيان الذى قام بإعداده .

ما هو السبب وراء تمكن أى شخص من الحصــول علـى ذاكـرة فوتوغرافية

عندما ترمش، تُفتح عيناك وتغلقان فى حوالى نصف ثانية، وعندمـا تضغـط زر التصوير ، فعلى صعيد آخر، تنفتح العدسة وتنغلق وتلتقـط الصـورة فـى جـزء من الألف من الثانية ، وحتى فى هذا الجزء البسيط مـن الوقـت ، يلتقـط الفيلـم صورة كاملـة ملونة للعالم الكائن أمامه ، ويكون لديـه قـدرة كافيـة علـى إنتـاج صورة نقية وواضحة .

"إن لعقلك نفس المقدرة" جاء ذلك فى كتابات المستشـار التعليمـى، مـايكل ماكارثى ، الذى تخصص فى التعلم السريع، حتى أثناء عملية تلقـى المدخـلات فى مجرد جزء بسيط من الثانية ، فإن لعقلك القـدرة علـى تسـجيل العديـد مـن المعلومات . يمكنك استخدام عينيك كعدسة الكاميرا ، والتمكن من التقاط الصـور بنفس سرعة العدسة .

يمكنـك برهنـة ذلـك لنفسـك وكشـف قدرتـك المذهلـة علـى الإلمـام بـالصور "التقاط" المعلومات المرئيـة علـى الفـور. أغلـق عينيـك ، ثـم افتحـهما وأغلقـهما بسرعة، ثم قم بمراجعة ما رأيته. مهما كنت مسرعاً، فـإن ذكـاءك البصـرى قـد تمكن من التقاط جزء معلوم مما كان أمام عينيك وبالألوان.

يا لها من آلية مذهلة حقاً تحتم على عقلك أن يلتقط كل هذه المعلومات فى جزء ضئيل من الثانية ـ بنفس الطريقة التى تعمل بها الكاميرا. إن جميع الصـور موجودة ومخزنة بذاكرتك ؛ وكـى تقـوم بتطويـر هـذه القـدرة "الفوتوغرافيـة" إلى "ذاكرة فوتوغرافية" فكل ما أنت بحاجة للقيام به هـو تقويـة الصلـة بـين عقلـك الواعى وذكائك البصرى (حيث يتم تخزين الصور التى (التقطتها عيناك).

كيف تستطيــع عينــاك التقــاط صــور مثــل الكاميــرا

إن تمرين قوة العقل الخارقة والذى أنت بصـدد تعلمـه يعتمـد علـى القلـب الجذرى للمفاهيم العلمية للكيفية التــى تعمـل بـها الذاكـرة البصريـة . كـان مـن المعتقد ـ سابقاً ـ أنه كلما حدقت لفترة أطول فى صورة ما تذكرت تفـاصيل أكـثر

عنها . قد يبدو أن لهذا المفهوم مغزى منطقياً وبديهياً ؛ فكلما زاد الوقت الذى تتطلبه الصورة للثبات فى ذاكرتك ، تحسنت قدرتك على تذكرها.

لكن هذا مثال واحد ، حيث يكون الإدراك العام خاطئاً، فبذلك يتحول الأمر إلى أنه كلما قل زمن التأمل، زاد تأثيره على ذاكرتك، والقليل من التعاملات البارعة يسفر عن نتائج مدهشة ، وقد كشفت البحوث الخاصة بالذكاء البصرى حقيقة مذهلة ، وكما جاء فى كتابات ما كارثى ، وبخاصة فى "إجادة عصر المعلومات" أننا "كلما انتهجنا نهجاً سريعاً تمكنا من الحصول على معلومات أكثر".

كيف يتأتى ذلك؟ بسبب مبدأ بسيط : إن الأشياء يسهل تذكرها عندما يتم رؤيتها فى سياق أكثر مما إذا تم رؤيتها بمعزل عنه ، كما هو الحال مع الكلمات والنوتة الموسيقية التى تصبح ذات مغزى، كمقطع من لحن، أو جزء من قصة، وتكتسب الأشياء الفردية مغزى وأهمية كجزء من صورة ، على سبيل المثال، عندما تشاهد فيلماً فى التليفزيون ، فمجرد بدء الكاميرا فى التحرك عبر المشاهد ، فإنه يكون بإمكانك ملء الفجوات والإخبار ببقية المشهد الذى سيتم عرضه.

فعندما تلتقط عيناك صورة بسرعة مثل الكاميرا ، فإن عينيك تسجلان، ليس فقط مجرد أشياء عشوائية ، لكن أشياء ضمن سياقات ، وبالنظر إلى أى صورة أو رسم توضيحى أو صفحة ، فإن كل شىء منفرد يتم رؤيته ضمن سياق أكبر يعزز من إدراكك له واستبقائه فى ذاكرتك ، وعلى الرغم من قصر الوقت الذى تستغرقه فى النظر لهذه الصورة ، فإن قدرتك على الإلمام بها تلتقط الأشياء على الفور ، وتربط بين بعضها البعض ، ثم تقوم بتخزينها فى بنك الذاكرة البصرى .

وتشير الدلائل إلى أنه كلما طالت فترة نظرك إلى شىء ما قل تذكرك لكل التفاصيل الموجودة به ، فكم من المرات التى ذهبت فيها لزيارة صديق ما فى بيته ، ثم لاحظت صورة معلقة على الحائط ، وبسؤالك عن وقت حصول صديقك عليها، لا يكون هناك إجابة غير أنها كانت معلقة هناك طوال الوقت؟ أو ماذا عن الزوج الذى يضرب به المثل والذى يخفق فى ملاحظة الطريقة الجديدة التى تصفف بها زوجته شعرها ؟

وقد تمر بتلك الخبرة إذا ما وجدت نفسك مرة تقرأ ببطء شديد لدرجة أنك عندما تصل إلى نهاية الجملة أو الفقرة تكتشف أنك قد نسيت الكيفية التى بدأت بها هذه الجملة ، ونسيت فحواها. إن قراءة كلمة بكلمة بهذه الطريقة يجعلك تفقد المعنى الإجمالى، وبذلك يتحتم عليك أن ترجع مرة ثانية وتنظر للموضوع مرة أخرى ، والقراءة السريعة بدلاً من أن تكون عاتقاً ، فإنها تسمع لذكائك البصرى بالتقاط المحتوى الرئيسى وهو الصورة ككل، تم تُضاف الأشياء المنفردة إلى فهمك للكل.

إن نفس الأمر ينطبق عليك وأنت تشاهد صورة متحركة، فإذا ما أوقفت الفيلم لمدة تكفى لرؤية كل إطار فردى، فسوف ترى سلسلة من الصور الثابتة فقط، وكل واحدةٍ منها تختلف تفصيلاً عن الباقية، أما عندما يتم تشغيله على أعلى سرعة، فإن المثلين يتحركون ويتحدثون ويقودون سياراتهم على نحو يمثل حركة مستمرة، وسريعة ، وبذلك تكون الأنماط الفردية ذات مغزى لعينيك؛ حيث إنك التقطتها بسرعة شديدة حتى أصبحت متواصلة ومترابطة، ويأتى هذا المغزى كليةً من جراء السياق الذى يضمها والعلاقات بينها.

وبينما تقوم بتسجيل بعض الأشياء بطريقة واعية يتولى ذكاؤك البصرى التقاط فوق ما قمت بتسجيله بطريقة غير واعية ، وهذا هو السبب وراء قدرتك على الاحتفاظ بالصور، ولأن تقوم بفتح وغلق عينيك بسرعة مثل عدسة الكاميرا أفضل بكثير من أن تحدق فى الأشياء محاولاً استيعاب جميع التفاصيل.

أربع طرق تجعل هذا التمرين يعظم من عوامل النجاح لديك

إن القدرة على تذكر الصور لا يمكن بيعها ؛ حيث إن اللوائح المدرسية من خلال القدرة على إدراك الحقائق والوجوه والتفاصيل والخرائط والمذكرات، لو كان هناك مخرجان كبيران كافيان لاحتواء كل ما هو موجود فى هذا المخزن - تعتبر عمليات الشراء وكأنها تضمن لك مساراً داخلياً من شأنه إعانتك فى أى موقف من المواقف قد يطرأ عليك. إن ممارسة هذا التمرين لدعم قدرتك على تذكر ما قد رأيته يزيد من فرص نجاحك فى أى محاولة تختار القيام بها،

وبمجرد أن تكتسب الخبرة فى ممارسة هذه الطريقة ، ستتمكن من القيام بعملية التصوير الذهنى والتذكر .

- لكل ما تراه وجوه ـ أماكن ـ أحداث ـ هذا الرسم التنظيمى الجديد الذى قام بتقديمه المدير ـ ضربة الجولف التى علمك إياها زميلك هذا الصباح.
- أين قمت أنت أو أى شخص آخر بوضع أو تخزين أى شىء مثل هذا العرض البيعى المسجل على شريط فيديو ـ المفاتيح المفقودة ـ الملفات القديمة ـ الديكورات التى كانت موجودة فى عطلة السنة الماضية؟
- الصفحات المطبوعة : التقارير ـ المذكرات ـ الملخصات ـ الكتب ـ الجرائد ـ الوثائق الأخرى .
- مواقع طبيعية : مواقع البناء، المواقع الداخلية من المصنع والمعدات، المخازن

مؤسس عملية الذكاء البصرى : الذاكرة الفوتوغرافية

عندما أصرّح بأنك سوف تتعلم تخزين صورة ذهنية لأى (مشهد / منظر) أو شىء أو صفحة بنفس الطريقة التى تعمل بها الكاميرا ، فأنا أعنى ذلك بالفعل، فهى عملية تستغرق مرحلتين كما هو الحال فى الفيلم والكاميرا. أولاً سوف نتعلم كيف تستخدم عينيك مثل العدسة؛ لالتقاط الصور بهما، ثم بعد ذلك سوف تتعلم كيف تقوم بتطوير هذه العملية على الناحية الذهنية .

قبل أن تبدأ فى ذلك، من فضلك ، خذ الوقت الكافى لقراءة كل التعليمات ، وتأكد من أنك تفهمها جيداً، وسوف تستفيد أكثر من هذا التمرين إذا لم تقاطع نفسك ـ بينما أنت تمارسه ـ بالرجوع للكتاب .

الجزء الأول . التقاط الصور

١- اجلس على طاولة وضع أمامك كتاباً أو مجلة مغلقة مليئة بصور وتوضيحات ملونة .

٢- أغلق عينيك ، وقم بفتح الكتاب ـ دون النظر إليه ـ عن طريق اللمس فقط بطريقة عشوائية .

٣- قم بإمالة رأسك ـ وعيناك مغلقتان ـ نحو الصفحة التى تناولتها، ثم افتح عينيك وأغلقهما ثلاث مرات بسرعة شديدة، تنتهى بإغلاقهما،

كما لو كانتا عدسة الكاميرا ذات السرعة العالية التى تقوم بتصوير الصفحة .

الجزء الثانى : قم بتطوير الصورة

٤- وإذ لا تزال عيناك مغلقتين منذ نهاية الرمشة الأخيرة (الثالثة) تبدأ الصورة التلوية للصفحة التى نظرت إليها (وهى الصورة التى تبقى فى الذهن بعد زوال المثير) فى الظهور لا محالة داخل جفنيك. قم بتقويتها عن طريق محاولة استرجاع أكثر الأشياء قابلية للتذكر. ربما يكون هذا الشيء فى الوسط، وقد يكون شيئا ملونا بألوان زاهية . أيما كان ذلك الشيء ، فسيكون من أسهل الأشياء التى تتمكن من رؤيتها، وحاول أن تتصوره وكأنه حقيقة بقدر الإمكان، ومن المحتمل أن يصبح واضحا فى عين ذهنك .

٥- ومع بقاء جفنيك مغلقين بإحكام ، اسأل نفسك ما هى أكثر الأشياء قابلية للتذكر ؟ ومن المحتمل أن تبدأ هذه الأشياء فى التشكل أثناء سؤالك هذا، ومرة أخرى ، حاول "رؤيتها" بألوانها كاملة وتفاصيلها الدقيقة، وفى المواضع التى تشغلها بالفعل حول أكثر الأشياء التى تمكنت من تذكرها .

٦-والآن ، قم بتصور ثانى أكثر الأشياء قابلية للتذكر، ولعلها تستغرق منك وقتا أطول. لكن هاهو الطرف الذى ستبدأ منه : إذا وجدت أى صعوبة، فحاول أن تملأ النقاط الخاوية ما بين الأشياء التى رأيتها لتوك، فربما تسهل عليك هذه الطريقة عملية استرجاع ما كانت عليه الأشياء نفسها .

٧- وأخيرا، ابذل أقصى ما لديك لاسترجاع ورؤية أى تفاصيل أخرى، ومرة ثانية ، إذا أردت أن تنبه ذاكرتك ، حاول تصور ما هى الأشياء التى كانت تملأ الفراغات الموجودة بين الأشياء التى قد تذكرتها بالفعل .

وللحصول على نتائج جيدة ؛ قم بإعادة هذا التمرين مرات عديدة على الفور ، ولكن كل مرة مع صفحة جديدة ، ويستلزم ذلك الحصول على صور ذهنية مفصلة للتوضيحات التى التقطتها خلال نظرات خاطفة لم تستغرق أكثر من كسور من الثانية، ويكون ذلك برهاناً كافياً على إمكانية الحصول على ذاكرة فوتوغرافية تخصك .

وبينما تصبح أكثر ممارسة لطريقة الذاكرة الفوتوغرافية فإنك ستجد نفسك تأخذ جرعات أكبر وأكبر من البيانات البصرية فى وقت واحد. قم باستخدام الأنظمة البصرية لعقلك الواعى وعقلك الباطن بطريقة ترادفية، وبهذه الطريقة، سوف يمكنك التقاط صفحة معلومات بأكملها بنظرة واحدة .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

يقوم البناء الثانى "للذكاء البصرى" "القدرة على الإدراك" بتمكينك من استيعاب المعلومات وحل المشكلات الممثلة فى هيئة مرئية - صور ، خرائط، رسومات - خطوط متداخلة وغيرها .

تدريب: إدراك مواطن القوة

ستتعلم اليوم إستراتيجية بصرية ستضعك فى رابطة ضمن مذللى العقبات العظام فى العالم. قد تعجب من الكيفية التى استطاع بها "لس أيكوكا" وعباقرة آخرون مشهورون مواصلة نجاحهم المستمر. لقد تقلدوا منصب المدير التنفيذى فى شركة متعددة الجنسيات متعثرة ، تسير على نهج تجارى غير مألوف، وهم يعرفون بطريقة مذهلة ما هى الأقسام ومن هم العمال الذين سيبقون عليهم والذين سيستغنون عنهم لاستعادة الصحة المالية للمؤسسة دون تعريض الشركة لضربة قاضية.

إنها نفس المهارة ـ رغم أنها لا تبدو كذلك فى البداية ـ التى تسمح لذوى الخبرة من القيادات بالنظر لمجموعة من الصور الفوتوغرافية الخاصة برسم معمارى لبيت ما ، وبإدراك المشكلة الخاصة بعملية البناء التى أغفلها المعمارى على التو ، والقيام بحلها . إنه نفس الشىء الذى يمكن السباك والنجار والكهربائى والحرفيين من النظر لما يحتاج لإصلاح ومعرفة الخطوة التالية التى سيقومون بها ، أو الذى يسمح للمحاسبين ورجال المال المحنكين بالتقاط الصور والأشكال والرسومات والجداول بنظرة واحدة ، كل ذلك دون أن يركزوا تفكيرهم على الكلمات .

وتكون سمة "الذكاء البصرى" غالبة عندما تنظر إلى سور من القرميد لم يتم الانتهاء منه بعد، وتعرف أين سيتم وضع القرميد الأبيض والأسود لاستكمال السور على نفس النمط المتعرج الذى بدأه البناءون ، أو التى تجعلك تنظر إلى رسم ما، ووسط سلسلة من الارتفاعات والانخفاضات المتداخلة ، تميز اتجاها بطيئاً لأسفل ، أو عند النظر إلى شاشة كمبيوتر ومعرفة ـ دون قراءة أى من التعليمات والتى تعتبر أقسامها عبارة عن بيانات ـ أن هناك حاجة لملئها.

وقد أطلق العلماء على هذه المقدرة "معرفة الأشكال" فهذه العبارة التى تبدو كبيرة لا تعنى شيئاً أكثر من أنها مقدرة معامل الذكاء البصرى لديك على التجميع الذهنى وتصور صورة كاملة . وذلك مع توفر قدر بسيط من أجزائها، ويوفر التمرين التالى إرشاداً تدريجياً لعملية تعظيم قوتك العقلية عن طريق شكل

مقدم من عملية "التعرف على الأشكال" والتى يطلق عليها "القدرة على الإدراك".

القوة الطبيعية التى تجعلك عبقرياً من الناحية البصرية

إن إدراك مواطن القوة طريقة طبيعية وفعالة للحصول على المعرفة البصرية وإيجاد إجابات للمشكلات البصرية بطريقة سريعة ذات فاعلية، ولقد ساعدت أناساً كثيرين على النجاح ، كما أنها تعتمد على القدرة المذهلة على الإلمام بالصور، وهى مقدرة ذهنية لتجميع صورة كاملة، فقط من أجزاء غير مكتملة ، وفى الواقع فإن هذا الجزء الخاص بعبقريتك الخفية مصمم خصيصاً لإيجاد المعانى والأنماط تلقائياً وتحويلها لدلالات بصرية بقدر الإمكان ، ولملء الفراغات وترجمة العناصر للوصول إلى نهاية .

إن التعرف على الأنماط هو إحدى القدرات المخزنة فى عقلك، وهى قدرة موروثة منذ أن طاف أجدادنا القدماء وجالوا بوديان أفريقيا، فكان يتحتم عليهم التفرقة ما بين الصديق والعدو، والحيوان المفترس من الأليف ، ولم يكن بد كذلك من قيامهم بتجميع الدلائل البصرية التى توضح الفرق بين النمر والظبى، وذلك عند رؤية بقع قليلة داكنة اللون على خلفية صفراء اللون، شريطة أن يتم ذلك بسرعة شديدة ومن مكان بعيد ، وذلك قبل أن يقترب المقتحم (المتطفل) ويلحق بها الضرر إذا كان مؤذياً ، ويقوم الذكاء البصرى لديك تلقائياً بـ :

- إمعان النظر فى الأنماط والتعرف عليها .
- فحص هذه الأنماط جيداً بحثاً عن معنى أكبر يناسبها داخل الصورة.
- السعى وراء كشف بصرى عن طريق تكوين صورة كاملة من مجرد بعض الأجزاء المتوفرة .

وهاهى طريقة عملها: عندما تحصل على أى بيانات بصرية - صور أو أجزاء من صور - عن طريق الحواس، يقوم ذكاؤك البصرى، على الفور، بالطواف مسرعا عبر ملايين من الصور المخزنة مسبقا بحثا عما يناسب تلك البيانات ، فهى تحول بذلك المدخلات الحسية الخام من اللون والشكل وعلاقة الحجم والمسافة وما إلى ذلك إلى صور ذات مغزى معين فى سياق التجربة التى

تمر بها ، ويبدأ ذكاؤك البصرى بالتساؤل : "هل هناك شىء مألوف؟" هل هناك شكل يمكننى التعرف عليه؟

فإذا كنت تشبه الغالبية العظمى من الناس ، فسوف تبدأ مقدرتك على الإلمام بالصور فى ملء الأحرف الناقصة دون بذل مزيد من الجهد. إن الذكاء البصرى يقوم بالبحث عن الأنماط ، ويكمل المعنى، ويكون فهمك للكلمات منفردة وللفقرة ككل واضحا كما لو كان كل حرف فى مكانه منذ البداية.

عوامل تكوين الذكاء البصرى: إدراك مواطن القوة

إن أسلوب إدراك القوة التالى المكون من ثلاثة أجزاء يخطو بك تجاه أحد مستويات التعرف على الأنماط ، والذى عادة ما يصاحب الفائزين فى الحياة، وسوف يمنحك كل واحد من الأجزاء الثلاثة ممارسة فعلية لكشف قدراتك العقلية الفطرية على استيعاب دلائل متبعثرة ، وتحديد المعنى ، ثم الوصول إلى نهاية عن طريق تجميعها فى صورة نمط (شكل).

الجزء الأول :

هذا الجزء من التمرين عبارة عن "تنشيط" لذكائك البصرى. فكر فى نفسك وكأنك تقوم بعملية مد ذهنى لتقوية ذكائك البصرى قبل الشروع فى تمارين أكثر صعوبة ، ولتعويد نفسك على استخدام قدراته فى التعرف على الأنماط ، وبينما أنت تقرأ المراحل التالية، فعلى ذكائك العقلى أن يعى تلقائيا المعنى ككل ويملأ الكلمات الناقصة . املأ جميع الفراغات التالية بقلم حبر أو رصاص:

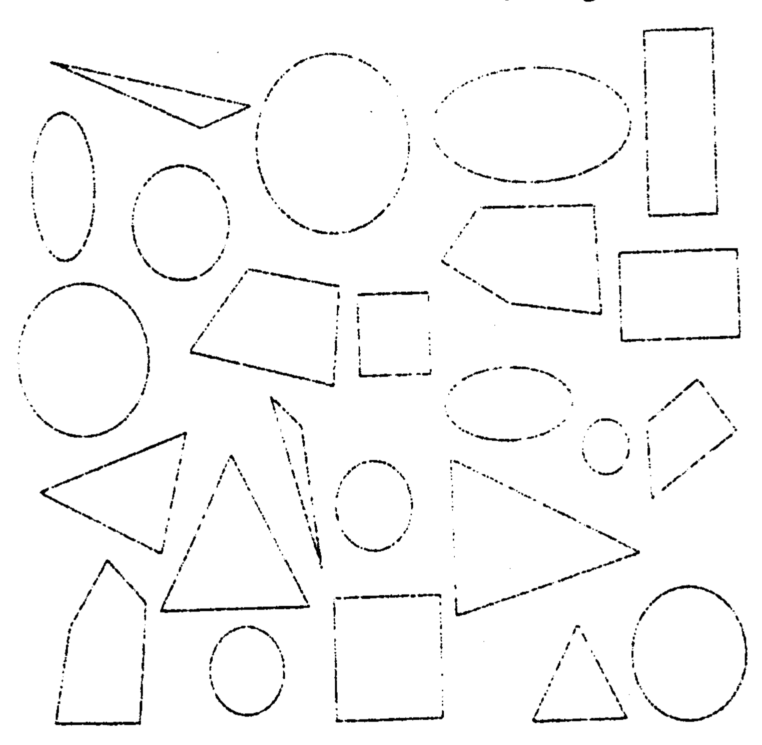
- إن مارى ــــ قليلا ، لتعد كان ــــ أبيض اللون مثل ــــ
- إن السفن التى ــــ فى ــــ
- إن ــــ المخزن ــــ مكتب
- ثمة شىء ــــ فى حالة ــــ
- من ــــ مبكرا ، يحظى بـ ــــ
- إن لندن ــــ بالأسفل.
- إن ــــ و ــــ مبكرا يحافظ على ــــ صحيا ، و ــــ

من المفترض أنك لم تقابل أى صعوبة فى أى منها ، إلا أننا من النادر أن تفكر فى عملية معرفة الأنماط كموهبة يمكننا الاعتماد عليها عندما نحتاجها.

الجزء الثانى:

وها أنت الآن قد عرفت أن قدرتك على الإلمام بالصور يمكنها استبانة الأنماط من الأرقام؛ وبالتالى يمكنك الآن ترسيخ ثقتك فى قوتها ، وعليك بأداء بعض التمرينات لتقوية قدرتها على الكشف عن الأنماط المرئية. هناك سبعة أشكال فى الرسم التوضيحى التالى متشابهة، فإذا كان معامل الذكاء البصرى لديك حادا فسوف نتعرف عليها من النظرة الأولى .

بالرغم من أن هذه الأشكال مختلفة فى الحجم، فإن ذكاءك البصرى لا يقابل أية صعوبة فى إدراك أن هناك سبع دوائر لها نفس الشكل، وبالرغم من أن هذا التمرين قد يبدو فى غاية السهولة إلا أنه ترسخ وتقوى من قدرة ذكائك البصرى المذهلة على تميز ومعرفة الأنماط (الأشكال).



الجــزء الثالث

حاول القيام بهذا التمرين المتقدم. إنه يتحدى ذكاءك البصرى فى التعرف على أشكال أكثر دقة، كما أنه يتطلب العمل المتداخل والفورى لأنواع الذكاء الأخرى أيضا . كل واحد من المتتاليات الرقمين الثلاث التالية له شكل (نمط) خاص به ، وقد يقوم ذكاؤك البصرى بالعمل السريع لكشف ومعرفة هذا النمط. حدد النمط الذى من المفترض أن يكون فى الفراغ الكائن بعد كل سطر .

- ٢٠، ١٨، ١٦، ١٤، ١٢، ١٠، ٨، ٦، ٤، ٢ ــــــــ .
- ٢، ٤، ١٦، ٢٥٦، ٦٥، ٥٣٦، ٤، ٢٩٤، ٩٦٧، ٢٩٦ــــــــ .
- ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢، ٦٤، ١٢٨ ــ .

إنه لمن المهم أن تؤكد ـ أثناء إجابتك للأسئلة المطروحة فى الأقسام الثلاثة السابقة ـ على أنك لم تكن تتعرف على الأنماط المرئية فقط ، بل تحل المشكلات أيضا . وها أنت الآن لديك توضيح ممتاز لإمكانياتك الذهنية التى تستخدم فى حل المشكلات المرئية .

الجــزء الرابــع :

بما أنك تعلمت شيئا الآن عن قوة معامل الذكاء البصرى وقدرته على إدراك الأنماط وحل المشكلات البصرية عن طريق ملء الفراغات ، فقد حان الوقت لتطبيق ذلك على المواقف الواقعية، وبمجرد إجادتك لهذا النوع من "إدراك مواطن القوة" فسوف تجد نفسك تخطو خطوات ثابتة فى عمق وتعقيد المشكلة التى يمكنك حلها .

١ . *لاحظ على مدى يومك الأنماط المرئية حولك* . ستجدها فى قائمة النفقات ، وتقارير الدخول، وإحصاءات الحوادث، وهبوط سوق السندات، وفى معدلات درجات الحرارة، وسوف تكتشف أيضا أنك إذا رأيت نمطا مقطوعا أو غير كامل ، فإن قدرتك على الإدراك تقوم باستكماله .

٢ . *ركز نظرة على المبانى والأسوار والمدائن ، والبنايات الأخرى:*

فتش عن الأنماط (إنها فى مكان ما، وقد تكون أنت الذى لم تستطع ملاحظتها) ربما تبدو الأسوار التى تتكون من سلاسل مترابطة وكأنها على شكل

منحرف ، أو على شكل أحرف (X) إكس كبيرة ، وربما تكون المبانى مزودة بطوب الزينة أو بالقرميد الذى يتخذ شكل "زيجزاج" أو شكل أبراج أو أى أشكال أخرى ، وقد تكون السيارات الواقفة فى الساحة المخصصة لها أمام المتجر تقف بشكل عشوائى أو فى صفوف طويلة .

٣. *ركز نظرك على التصميمات أو الملابس التى يرتديها الناس:*

فتش عن الأشكال ولسوف تجدها بوفرة وغرارة ، وقد تنتابك الدهشة عندما ترى منها المنقط والمزركش والألوان المتداخلة والمخطط وما إلى ذلك، ولسوف تلاحظ أن هذه الأنماط تأتى على هيئة أشكال ومقميمات مختلفة كمصدرية أو تنورة قصيرة أو جوارب ، وما شابه ذلك.

٤. *ركز نظرك على الطريقة التى يتصرف بها الناس:*

فتش عن الأشكال المتشابهة والمختلفة ، فقد يكون هناك صديق معتاد على أداء الصلاة أو الدعاء عند حدوث شىء محبب أو أن شريكة لك فى العمل أغلقت باب المكتب بعد اجتماع التسويق كل أسبوع أو أن زوجتك تبتهج فى كل مرة تقوم فيها بالإعداد للذهاب لمشاهدة فيلم فى المساء ـ وتتمكن عن طريق هذه الانطباعات من جمع البيانات والمعلومات عن شخصيتها وأهدافها.

٥. ركز نظرك على مشكلة واقعية ذات عناصر مرئية تصارعت معها. على سبيل المثال، فقد تلاحظ في المكتب أن مساعدتك الشخصية تهدر ما يقرب من ساعة يوميا بسبب جوبها أرجاء الحجرة ذهابا وإيابا من أجل استخدام ماكينة التصوير ، أو يكون لديك ركن يبلغ أربعة أقدام وعليك أن تضع فيه خمسة وخمسين صندوقا تحتوى على المقتنيات الثمينة لأحد المشاهير ـ والتى تتضمن خمسة أشكال مختلفة وقد قامت والدتك بإرسالها إلى منزلك أو أن تكون لديك مشكلة فى خط إنتاج ، حيث تسير الأمور بسلاسة بالنسبة للشخص الذى يقوم فيه بتثبيت أذرع العرائس وأرجلها ، بينما هناك مشكلة ما فى مرحلة رسم تفاصيل اللعبة .

٦ . *ركز نظرك على الأشكال (الأنماط) لتجد الحل* : فى الواقع، إن الحل أحيانا ما يكون واضحا كل الوضوح فى رؤيتك وتكوينك للمشكلة ، وسيكون ذلك كافيا لذكائك البصرى؛ كى تظفر على الفور للحل المتاح، وبالنسبة للمثال الذى تقوم فيه سكرتيرتك كل يوم بإهدار ساعة أو أكثر من الوقت ذهابا وإيابا فى

أرجاء الغرفة من أجل التصوير، فمن الأحرى توفير جهدها ووقت الشركة عن طريق وضع آلة التصوير بالقرب من مكتبها أو العكس (وضع مكتبها بالقرب من آلة التصوير) وعندما كنت ملزما بوضع كل هذه الصناديق الكرتونية فى مساحة صغيرة، بدأت بالبحث عن أنواعها المختلفة ، ووجدت خمسة أحجام مختلفة، وعلمت أنه بإمكانى معرفة الترتيب الأمثل بسهولة ، وذلك عن طريق وضع صندوق واحد من كل حجم من الأحجام الموجودة على الأرض ، ثم محاولة تغيير أماكنها حتى تصبح متناسبة مع المكان بشكل مريح، ثم وضعها كلا فوق ما يشبهه فى الحجم حتى السقف، أما بالنسبة لمشكلة خط الإنتاج ، فيبدو أنه من الأسهل والأسرع أن تكون عملية تثبيت الأذرع والأرجل والرؤوس أولا ، ثم رسم التفاصيل فى مكان تجميع الدمى بعد ذلك ، فقد يكون عليك تعيين شخص آخر لعملية الرسم ، للإسراع بإتمام المهمة.

فكلما زاد استثمارك للوقت فى البحث ومعادلة تذليل العقبات فى أشكال أو (أنماط) مثل أصبحت قدرة مؤسستك أقوى على إدراك الأشياء، والأهم من ذلك، فسوف تجد أن ذكاءك البصرى يملأ أى فراغ موجود، ويجدد السياق والمعنى الأكيد، كما أنه سيحل أى مشاكل تقترضه .

كيف يمكن للقدرة على إدراك الأشياء أن تساعد شخصا فى الفوز بغرض ما

كان لورنج وكيلا من جنوب شرق آسيا لمؤسسة "ميدرايت" (ليس اسما حقيقيا). وهى سلسلة أمريكية من المتاجر متعددة الأقسام التى تقدم خصومات، وقد أصرت بوعى اجتماعى على أن يكون هذا الوكيل على معرفة جيدة بكيفية التعامل مع الموردين الذين يقومون بنفس النوع من الأعمال، والذين يستغلون المواطنين أو يسيؤون معاملتهم ، وقد كان أحد أفضل موردى سلسلة "فريد رايت" بجنوب شرق آسيا ، مستهدفا من قبل نشطاء العمل ، كأحد أنواع هذه الشركات، لكن التفتيش الذى أجرى على مصانع هذه الشركة منذ عامين، والذى قام به أحد كبار مسؤوليها كشف عن طريقة تشغيل يحتذى بها، كل شيء نظيف وبراق ، كل عامل مهندم ومبتهج. وإذ يرجى من الشركة إنتاج

إضافى، يبـادر المسؤولون بـها إلى إرسـال وكيلـها (لورنـج) علـى الفور لإجـراء فحص متابعة.

كان يضرب بلورنج المثل فى التعرف على الأشكال ، فقد علمنى الكثير عن أهميتها ، وقام بملاحظـة الحوائـط والموائـد البيضـاء التـى يعمـل عليـها العمـال ويبدلـون فيـها ملابسـهم التـى هـى عبـارة عـن قمصـان وسـراويل جيـنز نظيفـة وجديدة، كما أنه لاحظ شيئا أو شيئين آخرين؛ حيث قام معامل الذكاء البصرى لديه بإضافة شكل مختلف تماما.

إن طلاء الحوائط والأرضيات لم يزل سائلا حول الجوانـب ، فـى حـين أن أرجل المكاتب قذرة، وحولها كتـل مـن القـذارة ، ولعـل ملابـس العمـال تجعـل الوضـع يبـدو كمـا لـو كـانوا يتقـاضون رواتـب جيـدة، ولكـن أسـنانهم وشـعرهم وأظفارهم وأيديهم كانت أقل نظافـة، وتوحى بأنهم فى الواقع يعيشون بـلا مـاء أو كهرباء.

كل هذه الدلائل جعل لورنج يتنبه لشكل محتمل، وهـو أن طـلاء الحوائـط والزى المهندم مجرد تمويه تظهره الشركة لخداع عملائـها الأمريكيـين ، وعندمـا استأجر "فريـد رايـت" مخـبرا خاصـا ؛ ليبـدأ فـى التحقيقـات ، تـأكدت كـل افتراضات لورنـج ؛ ولإنبـهارهم بعبقريتـه فـى الملاحظـة ، قـامت الإدارة العليـا باستدعائه إلى الشركة الأم ؛ لتعيينه نائبا للرئيس المسؤول لمشتريات أوروبا.

لقد فهمت الفكرة الآن، لكننى لا أريد أن أذكر "بل" صديقـى المصرفـى فـى باتون روج ، فذات يوم عندما كان يراجع قائمة طويلة من السندات والمسحوبات على جهاز الكمبيوتر خاصة بالعمل بدا له شكل دقيق ، وهو أن كل المسـحوبات التى تتعدى ١٠٠ دولار ، والتى يقوم بها أحد الصرافين الجدد غالبا مـا تنتـهى إلى ٢٥ دولار . بمعنى أن كل الأشخاص الذين يـأتون إلى هـذا الصـراف لسـحب مبالغ كبيرة لعلهم يريدون مبالغ نقدية تنتهى بهذا الرقم (٢٥) الأمر الـذى يبـدو غريبا للغاية ، وبعد تحقيق قصير اكتشف "بل" أن الصـراف يضيـف ٢٥ دولارا لأى مسحوبات نقدية تتعـدى ١٠٠ دولار بطريقـة روتينيـة ، ويضـع الفـرق فـى جيبه ، معتقدا بحماقة أن المبلغ فى غاية الصغر وأن أحدا لن يلاحظه .

أسلـوب القـدرة الذى ستتعلمه غـدا

سوف يعلمك اليوم الأخير من الذكاء البصرى بالتطبيقات "البصرية" الجديدة، وها أنت قد سمعت عن القوى المؤهلة للإبصار ، وكيف تساعد على حمل الناس على النجاح فى جميع مناحى الحياة، ويمكنك أيضا الاستفادة منها بنفسك ، ولكنك سوف تواجه غدا منحنى جديدا يضمن لك تحسين كفاءة قوتك العقلية.

اليوم السابع ________________

تــدريب: قــدرة التخيــل

هل تود معرفة تدريب بسيط يستغرق ثلاث دقائق يمكنك استخدامه لتنمية وتحسين أى مهارة ، والتخلص من أى عادات غير مستحبة ، وتنمية السلوك الإيجابى ـ بالإضافة إلى بناء الدافع للوصول للغايات؟ أسلوب متفرد لقدرة العقل الخارقة أشاد به المثل العليا للأعمال والرياضة والفنون مثل زيج زيجلر، مارى كاى آشى ، ريك بيتينو، كريم عبد الجبار، كاش ريجبى، وتدريب اليوم يدور حول ذلك وأكثر .

ويبنى هذا التدريب على قدرتك الداخلية "لرؤية" الأشياء فى مخيلتك. إذا كان بإمكانك تخيل جزيرة استوائية ، أو فستان زفاف رائع ، أو تود رؤية اسمك على باب مكتب المدير التنفيذى، إذن فلن تكون لديك صعوبة فى إظهار العبقرية المرئية (رسم صور فى الذهن) مع قدرة التخيل .

مـا يمكــن أن تقدمه لك قــوة عيــن العقــل

من المحتمل أن تكون قد قرأت عن "التخيل" الذى يعرف أيضا "بتخيل صور ذهنية" أو "عين العقل" وهذا جانب من قدرات التصور التى يمتلكها أى شخص ، نوع آخر من الملامح التى لا تميزنا فقط عن الحيوانات ، ولكنها مسؤولة عن حمل البشرية لجزء هام من فترة عصور الكهف إلى عصر التكنولوجيا، (فبدون قدرة رجل الكهف على التخيل ، ما كان أحد ليفكر فى حمل شعلة نار من شجرة موقدة للكهف ، حيث تعطيه الشعور بالدفء والأمان فى الليل).

والتخيل ـ بكل مسماه العلمى ـ لا يزيد أو يقل عن قدرتك على تصور الأشياء بشكل مرئى فى مخيلتك . ويمكن أن يحدث لك فجأة أن تتذكر موقفا من الطفولة بكل تفاصيله ، ويمكن أن يكون حلم يقظة مليئا بالحيوية بأنك تجلس أمام كوخ جبلى ترنو لاقتنائه ، أو ترسم مشهدا طبيعيا كنت تتوق للذهاب إليه. يمكن أن تكون رؤية لحظية بواسطة عين العقل عن شكل هذه الكومة من أوراق الطلاب التى عليك تصحيحها عندما تنتهى منها .

القدرة على تخيل أشياء ومناظر من خلال عين عقلك يبدو شيئاً تافهاً أو شيئاً يستخدم فقط من قبل هؤلاء الذين يقومون بمهن تتطلب استخدام الخيال، ولكن ثبت أنه يؤدى إلى نتائج حسية ومعنوية .

تخيل موقفاً حرك نفس المشاعر التى أحسست بها فى موقف واقعى.

تخيل أكثر تجربة شعرت فيها بالإهانة في طفولتك . يسبب هذا ـ لأغلب الناس ـ الشعور مرة أخرى بالخجل الذى شعروا به فى ذلك الوقت. حاول أن تتصور أطرف شيء رأيته ، وحتى الصورة الباهتة التى تكفى لرسم ابتسامة على وجهك ، أخيراً ، تخيل أكثر اللحظات نجاحاً فى حياتك ، التخرج من الجامعة ، أول مرة يمدحك فيها رئيسك أمام قرنائك، الفوز ببطولة كرة القدم بهدف قمت بإحرازه، ومرة أخرى ستشعر بمثل إحساس الفوز الحقيقى الذى شعرت به .

ولقدرة التخيل على تحريك المشاعر وردود الفعل الحسية فوائد عديدة، وستدرك لماذا يود رجال المبيعات الناجحون وأبطال الرياضة الحاصلون على ميداليات ذهبية اتباع أسلوب لإشعال الحماس عندما يكونون دون المستوى ، يساعدهم على تهدئة أنفسهم عندما يكونون غاضبين ، ويمنحهم الشجاعة عند مجابهة الصعوبات ، وكل هذا مجرد بداية.

تخيل حركة تثير نفس مشاعرك عند تأديتها فى الواقع .

وقد اكتشف العلم فائدة أخرى للتخيل، فكما أن تصور مشهد يمكن أن يثير مشاعرك، كذلك تخيل قيامك بفعل هو مثل قيامك به فى الواقع، فهو يثير نفس العضلات والأعصاب ، وخلايا المخ ، وباختصار يمكنك تعلم أو تحسين مهارة بأن تتخيل نفسك تفعلها بالمثل عندما تقوم بها فى الواقع .

وضح خبير السلوك جيمس مانكيتاو ، صاحب موقع "أدوات العقل" على الإنترنت، والذى يعتبر مصدراً عزيزاً للمعلومات لهؤلاء المهتمين بتغير الذات أن عملية التعلم والتحسين تعتمد على تعديل وتقوية الأعصاب فى أجسادنا وعقولنا، ويمكن تدريب الأعصاب بشكل فعال باستخدام الأساليب الذهنية مثل التخيل والمحاكاة ، وأوضح جيمس مانكيتلو أنه قد تم تطبيقه بنجاح من قبل

المثل الرياضية العليا ورجال الأعمال ، وملايين من الناس لاكتساب قدرات جديدة وتدعيم الأداء .

تسع طرق يمكن للتخيل مساعدتك على النجاح من خلالها

لقد أثبت تطبيق التخيل أنه لا نهائي ويمتد إلى كل مجالات الحياة، ومجالات الإنتاجية والأداء تم استخدامها لـ:

١- *تعليم مهارات جديدة.* قضت كارول المساء في ممارسة الحركات ذهنيا التي ستؤديها في موقعها الجديد كمديرة لمطعم الوجبات السريعة .

٢- *تقوية الأداء .* تخيل ولبر طريقة سباحته، محللا كل الخطوات التي تؤدي به إلى ارتكاب أخطاء بإمكانه معالجتها وتقوية أدائه بتحديدها.

٣- *المراجعة الذهنية.* قللت لوآن من قلقها بشأن إلقاء الخطبة، وذلك عن طريق، تسميعها ذهنيا، حتى تأكدت من وصولها إلى حد إتقانها.

٤- *التجهيز للصعوبات .* تخيل مورت عدة اعتراضات من زبائنه المتوقعين حول طريقته في تقديم مبيعاته ؛ لذلك كان مستعدا لتخطي تلك الاعتراضات عند تعامله معهم .

٥- *تحريك الدافع.* أصبح سين في حالة من التنافس حيث كان بقاؤه في المكتب مرتبطا بالحفاظ على حماسه مشتعلا حتى إنه كان يتخيل أدق التفاصيل لعطلة يقضيها في مكان استوائي .

وفي نطاق التغير والتحسين الشخصي : كان للتخيل تأثير إيجابي في:-

١- *السيطرة على العواطف.* تخيلت إلين نفسها في حالة من الهدوء والتحكم في مواجهة الاستفزازات ؛ لتساعد نفسها في السيطرة على الغضب.

٢- *التخلص من الإدمان.* تصور ذاتشي أنه لم يعد مهتما بزجاجات الشراب، وأنه قادر على التخلص من حالات الغضب التي تعتريه بالجلوس في حديقته بدلا من تناول شراب، مما ساعده على التخلص من إدمانه للكحول .

٣-*التحكم فى السلوك التدميرى.* تخيل إيمانويل نفسه يأكل وجبات لذيذة ولكن صحية ؛ لتقليل استخدامه المفرط للسكر والدهون .

٤-*تنمية عادات إيجابية* . تصور ريمون الذى كان شخصا سلبيا، أنه أصبح أكثر ثقة فى القرارات التى تتعلق بعمله .

قدرة التخيل : خطوة واحدة لتغيير الذات

هذا الأسلوب المتطور من مقياس الذكاء المرئى لتعزيز السلوكيات الصحية وضع حدا للعادات غير المستحبة يعتمد على نتيجتين عمليتين حديثتين ، والأولى هى أننا قبل فعل أى شىء، ينبغى أن يشكل عقلنا صورة ذهنية لما قمنا به بالفعل (وهذه العملية لا شعورية كأن تسير فى الغرفة ثم تفتح الباب ، أو تقرر ركوب السيارة والذهاب إلى المركز التجارى) .

والنتيجة الثانية أن العادات السيئة من الصعب تغييرها وتلك الحميدة من الصعب تقويتها ـ لأننا بمرور الوقت نصبح بالغين، معظم المواقف تتخذ بطريقة تلقائية طبقا لتصورنا صورة لكيفية التصرف تجاهها، فعلى سبيل المثال. تعرضك للتهديد أو الإيذاء من شخص شرير يرسم صورة فى ذهنك لنفسك فى موقف سلبى، ووقوعك تحت ضغط يرسم صورة لاحتساء الخمر، وإضاعة الوقت للماطلة فى قيامك بواجب تشعر بالخوف منه. بعد ذلك نتصرف طبقا للصورة التى تخيلناها .

وذكرت الأبحاث أنك لا تستطيع تغيير هذه السلوكيات ، حتى تغير أولا الصورة اللاشعورية التى يثيرها الموقف ، وإلا سيستمر معظم الناس فى التصرف طبقا لهذه الصورة الذهنية، بالرغم من قوة الإرادة؟ والندوات التحفيزية والعلاج النفسى والثقة ومجموعات العلاج الجماعى ، والفصول المتعلقة بالسيطرة على الغضب. وبعض أنظمة تعديل السلوك، ولكن بقدرة التخيل الألة النفسية التى كانت تسبب لك المشاكل وبدأت فى العمل لصالحك ، ويمكنك استخدام قدرة التخيل كنوع من المصارعة الذهنية ؛ لتغيير صورة رد الفعل تلقائيا غير المرغوب فيه إلى رد فعل إيجابى، وسلوك مستحب.

يمكنك استخدام قدرة التخيل لما يأتى:

- وقف العادات السيئة والسلوك المثبط للعزم .
- التغلب على المخاوف والشكوك .
- مواجهة المواقف المرعبة بثقة .
- بناء عادات ومعتقدات صحية ومستحبة .

مكـون الذكـاء المرئـي: قـدرة التخيـل

وإليك كيفية استخدام قدرة التخيل لتغيير الملامح الشخصية غير المرغوب فيها وبناء الثقة ، وللتغلب على أى تحد:

١-*كون "صورة" ذهنية مفصلة عن السلوك الذى تود تغييره.* لاحظ الحواشى حول هذه الصورة. فى الأمثلة التى ذكرت سابقا من هذا الفصل يمكنك تخيل نفسك تجلس فى سكون وسلبية، بينما تتعرض للتهجم من قبل زميل فى العمل، أو تفتح زجاجة شراب وتحتسيها بعد تلقيك أخبار محبطة .

٢-*كون صورة مماثلة لما ستكون عليه عند إجراء هذا التحسين.* تصور شعورك بالرضا بعد تأييد ذاتك وتحدث فى عقلك بحزم وبكياسة إلى الهمجى ، أو كون صورة تفصيلية للوهج العاطفى الذى ستشعر به بعد التأمل أو السير لمسافة طويلة للتخلص من الضغوط والغضب. تخيل صورة ذهنية لنفسك وأنت تميل للوراء فى كرسيك وعلى وجهك ابتسامة رضا. لقد تمت تلك المهمة المرعبة وخرجت من يديك.

٣-*صف ذهنك لمدة دقيقة ، ثم تخيل السلوك الذى تود تغييره،* وبالصورة التى تود عن طريقها أن تصبح الأشياء أصغر وأكثر ظلمة فى الزاوية اليمنى السفلى .

٤-*تصور أن أصغر صورة تصبح فجأة مشرقة ومحددة الأبعاد* **وتبرز من خلال تصور عن السلوك الذى تريد القيام به فى الواقع ، وفى نفس الوقت ، لتسمه "تغييرا" لنفسك بشكل فعال كلما أمكن (اربط بين الصورة والكلمة المسؤولة عن الطاقة العاطفية كتلك التى تطبع الصورة بعمق فى ذكائك المرئى).**

٥-انعم بهذا الوهج ، مثيرا صورة الأشـياء والشكل الذى تريد أن تبدو عليه .

٦-افتح عينيك دقيقة لقطع حالة التخيل.

٧-كرر الخطوات من ٣-٥ من أربع إلى خمس مرات، بسرعة.

في المستقبل، يمكنك أن تواجه مواقف مشابهة بثقة أكبر، حيث إن اللاوعى يثير انطباعا بقيامك برد الفعل بطريقة قديمة وغير صحيحة، ينبغى أن تمثل الصورة المعتادة الصحية بأن "تحرق" تلقائيا تلك القديمة وتحل محلها فى عين عقلك . وإذا لم يسر الأمر على هذا النحو ، فلنسمه ببساطة "تغييرا" ولتحرك العملية بنفسك "وللظفر بأفضل النتائج" كتب أنتونى روبينز، "الحل هو التكرار والسرعة" وأخيرا ، سوف تظهر صورة السلوك المرغوب تلقائيا ، وسوف تختفى صورة السلوك السيئ.

كيف تغلب كراندال على خوفه من ركوب الطائرات بقدرة التخيل

كان كراندال مصورا للمناظر الطبيعية، عمل بالقطعة لعدة دور نشر فى المدينة الكبيرة التى يعيش فيها ، وبالرغم من توفيره مبلغا جيدا من المال، فقد كان حلم حياته أن يصبح مصورا مستديما فى مجلة The National Geographic . وكان كراندال يخاف ركوب الطائرات. كان يشعر بأن جسده يتحجر ، وما استطاع ركوب الطائرة ، وعلى الرغم من قيامه بزيارة معظم الأماكن بالولايات المتحدة؛ لطبيعة عمله فقد كان يتجول بالسيارة .

جاءنى وهو يعانى من تشوش نفسى؛ لأن حلمه فى العمل لدى مجلة الجغرافية القومية قارب أن يكون حقيقة ، ولكنه كان يتعارض مع خوفه المرضى (الرهاب) من الطيران، وعرضت عليه المجلة أخيرا وظيفة مصور جوال لتغطية الهند وأسيا. وهى مهمة تستوجب القيام برحلات جوية .

وسألت كراندال أن يصف لى أول صورة وردت إلى عقله عندما فكر فى القيام بالرحلات الجوية، فأجاب بدون تردد "أقوم بالتشبث بذراعى الكرسى وأصرخ عندما تهبط الطائرة وأتخيل أنها على وشك التحطم " .

وقد شرحت لكراندال تأثير قدرة التخيل واقترحت عليه أن يحجز على رحلة فى الأسبوع القادم *لكتب المجلة* الرئيسى ، وإلى ذلك الحين ، طلبت منه أن يعمل على التغلب على خوفه من الطيران بتمرين قدرة التخيل؛ حيث تكون الصورة البديلة قيامه بمغادرة الطائرة بابتسامة على وجهه للمحيطين به فى نهاية رحلة ممتعة ؛ وحيث كان وقت كراندال قصيرا، فقد نصحته بالقيام بهذا التدريب ثلاث مرات كل يوم؛ للحصول على أفضل النتائج حتى مغادرته.

ولم أسمع شيئا عن كراندال لمدة عامين، عندما تقابلنا مصادفة فى إحدى دور العرض السينمائى. كان يبدو فى صحة جيدة ومكتسبا لونا برونزيا، وعندما سألته عن خوفه من الطيران بدا عليه بعض الدهشة لدقيقة ثم ضحك وقال "لقد قمت بالعديد من رحلات الطيران فى العامين الماضيين حتى نسيت تقريبا أننى كنت أعانى يوما من مشكلة ، فهذا الشىء الذى قمت بتعليمه لى ساعدنى كثيرا، ولم يفارقنى خوفى على الفور، بالطبع ، ولكن بدأ يقل بشكل كاف، مما ساعدنى على ركوب طائرة، وكان على القيام بالتمرين قبل وفى أثناء الرحلة لمدة عام فى الواقع، ولكن فى يوم ما تم استدعائى للقيام بتصوير طارئ فى أفغانستان ؛ حيث وجدت نفسى فى طائرة ،ولم أفكر للحظة فى تحطم الطائرة أو ينتبنى شعور لدقيقة بالخوف".

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

استعد لأربعة أيام تمنحك تعليمات مفصلة عن الأساليب التى ستساعدك على التفكير بوضوح ومنطقية مثل دبليو. كليمنت ستون، سيوز، أو رمان ، أوكين راد زيوانوسكى .

الأيـام من الثامن إلـى الحادى عشر

الدلالة الثالثة -

اكتشاف عبقريتك المنطقية



مـــا حـــاصل ذكـــائك المنطقـــى؟

إن اختبار تقييم النفس هذا يسمح لك بأن تقيس مـدى ذكـائك الحـالى، ولا يعد اختباراً صعباً من الناحية العلمية. كما أن حصولك على درجات منخفضة لا يعنى اتصافك بالغباء، أو أنك تفتقر إلى الذكاء الفكرى، فالأمثلة الأربعة البسيطة التى تشكل الجزء الخاص بحاصل الذكاء المنطقى من هذا البرنامج سـوف توضـح لك الطرق التى يمكنك أن تضاعف بها ذكاءك الفكرى، بغض النظر عن هويتك، أو طبيعة أدائك فى الاختبار التالى .

ضع علامة فى الصندوق إذا كنت تشعر أن الوصف ينطبق عليك. هـل مـن طبيعتك أنك :

- ◻ تجرى العمليات الحسابية من جمع وضرب وطرح وقسـمة فـى رأسـك بسرعة ، حتى ولو كانت أعداداً كبيرة؟
- ◻ تحدد بسهولة العيوب المنطقية فى الإعلانـات والحـوارات السياسـية، وتفسيرات الناس؟
- ◻ تستفسر بصورة مستمرة عن الكيفية والسـبب وراء الأشـياء فـى العلـم، والأحداث وسلوك الآخرين والعمل والعالم الطبيعى من حولك؟
- ◻ تفتح الجريدة على تقارير سوق المال أو القسم العلمى كل صباح؟
- ◻ تجـد متعة فى التحدى الذى تواجهه عند معالجة المشاكل التى تؤرق الآخرين، وحلها بنجاح ؟
- ◻ تسترخى خلال وقت فراغك وتمارس الكمبيوتر وألعاب الدور ، أو تقرأ كتباً بها أسئلة تستدعى الإمعان فى التفكير ؟

- تكون فى فصول الرياضيات والعلوم أفضل من فصول اللغة الإنجليزية أو التاريخ؟
- تحب أن تخوض قليلاً من تجارب: "ماذا لو" (على سبيل المثال، ماذا لو ضاعفت كمية الماء التى أروى بها شجرة الورد كل أسبوع"؟ أو "ماذا لو غيرت من تقنيتى لأرى كيف سيكون رد فعلهم ؟")؟
- تجد طريقة لتيسير الأمور أو الخروج بحل مؤقت، وذلك فى الوقت الذى لم يكن هناك أى عوامل تساعدك أو تبشر بذلك؟
- تعتقد أن كل شيء له تفسير منطقى وعقلانى يمكننا التوصل إليه بالمثابرة والمحاولة الجادة؟
- تستمتع بالرحلات إلى القبة السماوية، متاحف الأحياء المائية، متاحف الآثار ، مواقع التعليم والتثقيف الأخرى؟
- تشعر بالراحة أكثر عندما يتم فحص الأشياء وتحديد مقدارها، وشرحها بالتفصيل؟
- تشترك فى مجلات تهتم بالاكتشافات ، الآثار، أخبار البلد أو أى مطبوعات أخرى تحفز الذهن؟
- تحمل معك آلة حاسبة فى حقيبتك أو فى جيب معطفك؟
- تسلى نفسك أنت وأصدقاؤك بالمفارقات المنطقية أكثر من المزاح والتلاعب بالألفاظ؟
- تتذكر طلبك لأجهزة الكيمياء والتليسكوبات كهدايا فى عيد ميلادك؟
- تكتب توجيهات مفصلة وواضحة للوصول إلى أى وجهة أو أداء المهمة الأكثر تعقيداً؟

الدرجات: دون عدد الصناديق التى وضعت علامة بداخلها.

إذا كانت درجاتك ما بين ١ إلى ٤ ، فإن هذا الجزء من برنامج هذا الكتاب هو ما تحتاجه لإحياء حاصل الذكاء المنطقى الذى سمحت له بأن يصبح على وشك الاحتضار ، وعلى الرغم من شعورك بأنك حالة ميئوس منها ولا

تصلح لاكتساب الذكاء الفكرى ، فإن هــذه التدريبـات السـهلة والتـى توشـك أن تبدأها ستجعل الأمر هيّناً عليك .

إذا كانت درجاتك ما بين ٥ إلى ٩ ، فإنك تتعادل مع تحديـاتك اليوميـة ، ولكنك لا تمضى قُدماً فى حياتك . غالباً ما تبدو لك المشاكل مسـتعصية ، وكثيـراً مـا تصبح ضحيـة لدرجـة تجعلـك تعتـاد علـى ذلـك ، وتصبـح مـهاراتك فـى الرياضيات شيئاً لا يدعو للفخر ، وبرغـم ذلـك ، فعندمـا تنتـهى الأيـام الأربعـة القادمة ، فإن الجزء المخصص للذكاء المنطقى من هذا الكتاب سـيكون قـد أمَّـدك بكل الأدوات التى تحتاجها للتغلب على أى مصاعب تواجـهك خـلال جـولات حياتك المهنية والشخصية . إذا كانت درجاتك ما بـين ١٠ إلى ١٤ ، فـإنك فـى سبيلك إلى التقدم فى العمل ، فإما أن تكون مديراً بالفعل أو يتم اختيـارك للقيـام بالأعمال الإدارية ، وتكون بين أصدقائك زائع الصيت ؛ لتمتعـك بالذكـاء الفكـرى وإيجادك الحلول لمعظم المشاكل ، ولكونك لا تخفق فى حل مسائل الرياضيات.

ولكن بقليل من الجهد يمكنك أن تبلغ ذروة ذكائك المنطقى.

أما إذا كـانت درجـاتك مـا بـين ٥ إلى ١٧ ، فـإن حـاصل ذكـائك المنطقـى يقترب جداً من أقصى حد له ، وليس أمامك إلا القليل ، أو ليـس أمـامك شـىء آخر تقوم به ، وربما تكون المسؤول الأول عـن شـركة كبـيرة ، أو تكـون عالمـاً أو مصرفياً ، أو أستاذاً للمنطق ، وهـذه الأيـام الأربعـة مـن التدريبـات لا يمكـن أن تمثل أى تحدٍ لنوعية ذكائك الفكرى ، ولكن إذا كنت مـن النـوع الفضـولى ، فلـن يهدأ لك بال إلاّ إذا اختبرت قدراتك فى كل اختبار لتثبت لنفسك ذلك.

أطلق العنان لذكائك المنطقــى

الأمر لا يمثل اختلافاً بالنسـبة لـدى ضعـف درجـاتك التـى سجلتها فـى حاصل ذكائك المنطقى؟ كما أنه لا يحـدث اختلافـاً إذا مـا كـان تقييمـك للذكـاء الفكرى ضعيفاً . وقد يعلو ذكاءك المنطقى الصدأ كنتيجة لعدم استخدامه ، لكـن ـ شأنه كشأن قدميك بعد أسبوعين من ملازمة الفراش للإصابة بالبرد ـ إذا منحتــه

القليل من العمل فستشهد تقدماً مذهلاً فى قدرتك على التفكير فى الأشياء حتى حل المشاكل التى لا تبدو مستعصية.

إن كلمتى "المنطق" و "السبب" يلقيان الرعب فى نفوس كثير من الناس ، فهما يستحضران صورة لأدق نوع من فحص الكون، والناس يميلون فى فكرهم إلى أن "كونك منطقياً" هى صفة ، قد تكون ولدت بها أو بدونها، وهم يعانون من فكرة خاطئة ألا وهى أن العباقرة فقط من أمثال آلبرت أينشتاين ، أو وارين بينيس، أو دوزابيث موس كانتر ، أو بيل جيتس هم البارعون فى مجال التفكير المنطقى .

ولكن الحقيقة هى أن التفكير المنطقى شيء طبيعى بالنسبة لنا، مثله مثل التنفس ، والسير ، والرؤية ، وتناول الطعام ، والشعور ، فكل هذه الأمور مرتبطة تماماً بالمخ. فى الواقع ، أننا جميعاً نمتلك الملايين من الدوائر الكهربية الخاصة بالمنطق ، وجزء كامل من المخ ـ القشرة المخية ـ مخصص لهذه الدوائر.

إننا نفكر طوال الوقت ، لكن العملية طبيعية جداً ما لدرجة أننا لا نلحظها أبداً، وهذا هو السبب الذى يجعلنا لا نشعر بأننا لسنا منطقيين بدرجة كبيرة. إذا لم نوجه انتباهنا نحو المنطق ، فإننا نادراً ما ندرك أننا نستخدمه طوال الوقت خلال اليوم بصورة طبيعية مثلما نفتح الباب.

وأنت تطبق المنطق لتحل المشاكل فى أى وقت تقرر فيه تفضيلك لفعل شيء دون الآخر، فعندما تقرر أن تحتفظ بإضبارة الملفات فى الدرج الأعلى من مكتبك وليس الأسفل ، فذلك لكونك تستخدمها كثيراً، وعندما تقررين أن تُنهى علاقتك ببوب لأنه لا يزال وبعد عامين من المواعدة غير مكترث بالوعد الذى قطعه لك، وعندما تقرر أن تتوصل إلى تسوية مع أخيك بشأن كيفية تقسيم مجوهرات والدتك الراحلة؛ لتجنب الجدال الذى قد يؤدى إلى جرح إحساسه وإثارة النزاع ، وعندما تقرر أن تضع البطاطس على المشواة أولاً لأنها تستغرق وقتاً أطول فى الطهو مما تستغرقه شرائح اللحم .

أما التقنيات الأربع التى نستهل بها الأسبوع الثانى من برنامج هذا الكتاب، فتوضح لك كيفية اكتشاف ذلك الجزء من عبقريتك الدفينة؛ لتخرج

بإجابات وتصل إلى خيارات تكون على ثقة من أنها متسمة بالذكاء، ومتعلقة بالموضوع ، وخالية من الأخطاء .

إنك لتشعر بذكائك المنطقى : عندما يعمل فقط

إن التفكير المنطقى والمعروف أيضاً بالاستنتاج ما هو إلا تقرير ما إذا كانت الأشياء "تعنى شيئاً" أو "تضيف شيئاً" أو لا . كم مرة استخدمت تلك العبارات وقلت لنفسك شيئاً مثل : "هذه التعليمات المدوَّنة على الخلاط لا تعنى لى شيئاً" أو "إن تفسير المدير لسبب عدم حصولنا على مكافأتنا هذا العام لا يضيف شيئاً ؟" إنما تصدر هذه العبارات ـ أثناء استعمالها ـ من منطلق ذكائك المنطقى .

ففكرة التفكير المنطقى تدور حول : إضافة اثنين لاثنين لتحصل على الناتج أربعة، وهكذا فإنك طوال الوقت تمارس هذا العمل، أما إذا لم يكن بمقدورك ذلك، فيمكنك أن تتعلم التفكير بدقة كالحاصلين على جوائز نوبل.

وبمعنى آخر، فإن المنطق هو اسم آخر للفطرة السليمة المطبقة، ولقد ولدت ولديك قسط وافر منها (سواء كنت تستغلها أم لا) وبعيداً عن كل الزخارف الأكاديمية ، فإن المنطق هو مجرد تقرير ما إذا كانت الحقائق تدعم ما يقوله شخص ما أو لا ، أو ما إذا كانت الحقيقتان الآتى ذكرهما متوافقتين مع نفس الطريقة التى يتحدث بها الشخص.

ولديك كل القدرات التى تحتاجها ؛ كى تجعل حاصل ذكائك المنطقى يبلغ ذروته لو أمكنك أن تقوم بهذين الشيئين البسيطين :

١- *اعترف إذا ما كان الدليل يؤيد أولا يؤيد الفكرة.* على سبيل المثال، "أعتقد أن توم محق. فثلاث حوادث فى عامين يعنى أن لاريات مدمنة للكحول" أو "أن مارثا لابد وأن تكون مخطئة بشأن تثليج الزبد التالف، فقد كانت أمى ـ كما أعتقد ـ تضع الزبد فى الثلاجة طوال الوقت، ولم يكن هناك ما يعيبه عندما كنا نستخدمه".

٢- *اعترف إذا ما كان الشيئان يضيفان لبعضهما أو لا لتبرير النتيجة.* "نعم، أعتقد أنك محق . فالنوم والنافذة مفتوحة طوال الليل خلال عاصفة ثلجية

هوجاء ربما تكون له علاقة بالزكام الذى أصابنى" أو "لا أعتقد أن تناولى لزبدة الفول السودانى قبل ذهابى إلى الشاطئ زاد من حالة حروق الشمس سوءًا".

هذا هو المرادف المنطقى لإضافة اثنين إلى اثنين. قد يبدو الأمر بسيطاً ، لكن هكذا كان الأمر أيضاً عندما كنت تتعلم الجمع والطرح فى المدرسة الابتدائية، وهذا المرادف المنطقى - كعمليتى الجمع والطرح - يفتح أمامك عالماً جديداً من الاحتمالات طالما تبدأ فى إدراك تطبيقاته.

كيف تسنى لـ بيل لير أن يضيف "واحداً" إلى "واحد" ليجنى الملايين

فى الحقيقة، إن استخدام ذكائك المنطقى أسهل بكثير من "٢+٢=٤" فإذا أمكنك أن تضيف واحداً إلى آخر لتحصل على اثنين ، يمكنك أن تحقق نجاحاً بين ليلة وضحاها كما توضح لنا القصة التالية :

فى العشرينيات من القرن العشرين حصل بيل لير - مهندس شاب - على وظيفة فى شركة جالفين - إحدى شركات موتورولا - التى تُصنع هياكل المذياع، وفى هذه الحقبة كان الكثيرون من الشباب والشابات يصبحون أثرياء عن طريق تفكيرهم فى أجهزة بسيطة يخفضون من خلالها من أعباء العمل، أو يضفون متعة جسدية على حياة الناس.

فى يوم ما كان لير يقود سيارته موديل T ، وعندما تحولت أفكاره إلى برنامج إذاعى مفضل كان غائباً عنه، وأدرك فى الحال أن الآخرين لابد وأن ينتابهم نفس الشعور . وبعدها بوقت قصير أنكب على وضع تفاصيل تصميم ما أصبح فيما بعد أول مذياع سيارة ناجح.

وقد جعل هذا الاختراع من لير ثرياً ، حتى إنه أطلق العنان لرغباته لفترة طويلة ، وفى أثناء رحلاته الجوية العديدة عبر البلاد تساءل عن السبب فى أن الطيران مقصور على وقت النهار والسبب فى أن قيادة الطائرة تنطوى على مخاطرة كبيرة.

فى تلك الأيام كانت الطريقة الوحيدة التى يخبر بها الطيار برج المراقبة عن أى طريق يسلكه هى أن يراقب باستمرار المعالم المألوفة أسفل منه: أنهار،

جبال، مدن، وإذا ما واجهت الطائرة سحباً أو ضباباً؛ فليس أمام الطيار إلا أحد خيارين ، إما يضطر للهبوط على الفور، أو يخاطر فيضل طريقه، وتتحطم الطائرة .

بدأ لير من فوره فى وضع مخطط لنموذج مبدئى لما أسماه بجهاز "ليروسكوب" والذى استهل العصر الحديث به للتحليق جواً ، ولا يزال هو الأساس الذى تقوم عليه الملاحة الجوية إلى الآن، وقد سمح اختراع لير لكل مطار أن يرسل إشارة واضحة ومحددة؛ حتى يتمكن الطيارون من أن يظلوا فى مسارهم بمجرد ملاحظة المجالات التى يمرون بها ـ وكذلك من أن يعودوا إلى مجال الهبوط الصحيح ـ حتى فى أثناء الليل وفى الضباب الكثيف .

وفى الوقت الذى كانت فيه الولايات المتحدة أولى مخترعات الطائرة النفاثة خلال الحرب الكورية، وقد بدأت شركات الطيران الكبيرة تأخذ عنها هذه الفكرة؛ لتطبقها على طائرات الركاب، كان لير يتوق لأن تكون له طائرة نفاثة صغيرة خاصة به؛ ولأنه لم يحدث شىء كهذا من قبل ، فقد قرر أن يكون شركته الخاصة به ويصنع هذه الطائرات ، وحققت لير جيت بالتالى نجاحا تجاريا مذهلا.

فى كل حالة من هذه الحالات نجح لير فى تكوين ثروة بمجرد أنه أضاف واحدا إلى واحد ؛ ليحصل على اثنين ، فالناس يهوون قيادة السيارات والاستماع إلى المذياع، ومن ثم كان مذياع السيارة. إن الطيارين يحتاجون إلى طريقة دقيقة لتحديد مسارهم فى الجو، والإشارات اللاسلكية يمكن التقاطها من على بعد أميال، ولذا فقد تم استخدامها لإرشاد الطيارين . كان الناس مهتمين بالطائرات النفاثة، ولم يسبق وأن قام أحد بصنع طائرات نفاثة صغيرة خاصة ، ومن ثم قام هو بصنعها . إن جنى ملايين الدولارات يمكن أن يكون بهذه السهولة.

التفكير بذكاء: الطريقة الرئيسية للنجاح على المستوى الشخصي والمهني

إن القدرة على حل المشاكل من خلال التفكير المنطقى شيء حتمى للنجاح على المستوى المهنى، فهى التى تقوم عليها اختبارات التقييم فى المدارس الثانوية، وهى الصفة الأولى التى يبحث عنها أرباب العمل فيمن يريدون توظيفهم.

وعلى الرغم من أنها أقل وضوحاً إلا أن القدرة على التفكير بذكاء هى أهم السمات المطلوبة للنجاح على المستوى الشخصى فى الحياة أيضاً، والقدرة على حل المشاكل الحرجة قد تكون أكثر أهمية فى "مدارس التعليم الابتدائى" منها فى أروقة الندوات العلمية، بداية من ماهية المستقبل المهنى الذى تطمح إليه (أو الذى تريد تغييره) ومن التى تريد الارتباط (أو لا تريد الارتباط بها) وكيفية جمعك المال اللازم لتدفع فاتورة الضرائب المتأخرة التى فوجئت بها، إلى كون الأم المسنة أفضل حالاً فى منزلها أو فى دار المسنين.

حتى إن التفكير المنطقى لا يتم تدريسه فى المدرسة أبداً اللهمَّ إلا بعض مبادئ التفكير الاستنتاجي والتفكير الاستقرائى فى بعض المسائل البديهية البسيطة مثل، "إذا كان أ = ب، ب = ج فإن أ = ج"، وبما أن هذه الأمور هى لدارسى التعليم الأساسى والمتوسط، فإنها بالتأكيد قد مرت علينا كثيراً، فحينئذ نشعر - "إذا لم نفهمها" - بأننا أغبياء ونقرر أن المنطق لم يخلق لأمثالنا وأننا لا نصلح لأن نكون بارعين فيه.

ليست المشكلة هى أننا وُلدنا ولدينا عيب فى حاصل الذكاء المنطقى، إنما تكمن المشكلة فى الطريقة التى يفضى بها النظام التعليمى بالموضوع إلينا، الأمر الذى يجعلنا نقلل من قدر ذكائنا المنطقى.

إن الذى يعوقنا عن النجاح أو عن حل المشاكل الرئيسية ليس الافتقار إلى الذكاء المنطقى. ولكن فى أحيان كثيرة يكون الافتقار إلى *الثقة* فيه. ربما سمعت تعبيراً على لسان أحدهم وهو يقول "إن الثقة فى قدراتهم كانت فى غير محلها" مما يعنى أنهم اعتقدوا خطأً أن بإمكانهم القيام بشيء وفشلوا فيه، أما إذا كنت تجد نفسك فى حاجة إلى الذكاء الفكرى، فذلك على النقيض تماماً. إنه افتقارك إلى الثقة فى قدراتك هو الذى فى غير محله، فأنت فى موقف شخص

يخاف من أن يفشل ، شخص لديه بالفعل المقدرة على أن يخوض التجربة كاملة بنجاح بما تبقى لديه من قدر وافر من القدرة الذهنية.

خمس طرق تمكن ذكاءك المنطقي من أن يجعل منك عبقريا

تخيل نفسك وأنت تخبر صاحب العمل /لا يمنحك أى وظيفة تتطلب تفكيراً ؛ لأنك لست على المستوى الذى يؤهلك لمواجهة أية تحديات. هل ترى نفسك وأنت تنال هذه الوظيفة؟ أتعتقد أن ما صرحت به يدعم من فرصتك فى نيل الوظيفة من وجهة نظر الآخرين ؟

ولإكمال ذلك: تخيل نفسك تصرح تصريحاً مشابهاً عن عدم قدرتك على تبصر الأمور أو التكيف مع المصاعب التى تواجهك مع خطيبتك فى المستقبل، أو مع صديق أو مع مدرب فريقك . ما هو رد فعلهم ؟ وهل هو فى صالحك؟ هل من المحتمل أن يدعم تصريحك هذا من العلاقة ؟

والآن تخيَّل أنه يمكنك أن تعلن وبمنتهى الصدق أن ذكاءك الفكرى ألمعى جداً لدرجة أن كل ما عليك أن تفعله هو أن تنظر إلى المشكلة ؛ حتى تتمكن من تحديد الحل الأكثر منطقية فى كل مرة. كيف تراه يكون رد فعل صاحب العمل أو أصدقائك؟ هل سيكون هو نفس رد الفعل؟ إن الجزء الخاص بالذكاء المنطقى من هذا البرنامج هو الذى سيمكنك من أن تعلن ذلك وبمنتهى الثقة.

تعلم كيف تمرن ذكاءك الفكرى وستكون قادراً على:

- القيام بعمليات التفكير المنطقى بسرعة ١٠٠٠ ميجاهرتز.
- القفز بسرعة إلى الحل الصحيح أو التفسير السليم لأى مشكلة بتطبيق منطق "عدم التهويل من حجم المشكلة".
- تحديد موقع الخلل فى عملياتك الذهنية؛ حتى تصبح خالية من أى تفكير تشوبه شائبة .
- محاولة إيجاد معنى لأى شيء لا يعنى لك شيئاً، وبصفة مستمرة تفحص الأخطاء المنطقية والبيانات المعيبة، وحاول أن تكتشف

الأخطاء فى التقارير، والخطابات، والإحصائيات، والتفسيرات، والحوارات .

- محاولة أن تكون بارعا فى الرياضيات، وإجراء العمليات الحسابية من جمع وطرح وضرب فى ذهنك ، وبمجرد النظر إليها.

ثلاث إستراتيجيات أكيدة لاكتشاف حاصل ذكائك المنطقى

فى الوقت الذى توسع فيه من أفق ذكائك الفكرى قد تجد أن ما يلى يعد طرقا ممتعة للحفاظ على ذكائك مرنا وفى أقصى درجاته:

١- *امنح نفسك وقتا كافيا للإجابة على أسئلة مطروحة أو مشاكل مثارة* حيث إن الأحكام المتسرعة نادرا ما تكون مثمرة. اجمع بقدر ما تستطيع كل الأدلة المتعلقة بالمسألة. وخذ وقتا كافيا لاستيعابها والتداول بشأنها وإمعان النظر فيها. حينئذ ستشعر بالاطمئنان من أن إجابتك صحيحة بقدر الإمكان.

٢- *اطرح العديد من الأسئلة التى تسمح باحتمالية أن يكون لها أكثر من إجابة واحدة صحيحة* . عندما نفترض أن هناك حلا واحدا صحيحا لكل مشكلة ، فإننا بذلك نستبعد الأفكار التى تقودنا تجاه حلول بديلة، وكونك تعرف أن هناك أكثر من حل وحيد صحيح للمشاكل يفسح لك الحرية؛ كى تقترح وتعمل على الخروج بحلول دون الخوف من أن تبدو أحمق لو خرجت بإجابة "خاطئة" .

٣- *احتفظ بحاصل ذكائك المنطقى فعالا* بمشاهدة البرامج العلمية والقانونية والتجارية فى التليفزيون وزيارة المتاحف وحضور الفصول العلمية والقيام بجولات فى المؤسسات والمصانع التى تقوم بتصنيع المنتجات عالية التقنية.

استغلال قدرتك على التفكير كى تعمل لصالحك

الأيام من ٨ إلى ١١ لن تدع مجالا لشعورك بالخجل حيال ذكائك الفكرى. هناك أربع استراتيجيات ذهنية قوية يسهل اتباعها سوف تساعدك على توسيع أفق ذكائك المنطقى إلى حد بعيد .

تدريب: التغلب على المشكلة

قد يبدو فى بعض الأحيان أن المشاكل ، والنوائب ، والتحديات الذهنية تأتى تباعا وفى تسلسل مستمر، كما تقول جيلدا رادنر على لسان شخصيتها فى فيلم *الحياة ليلة السبت* : "دائما ما يكون هناك شىء ما" أو كما يقول فورست جاميب "تبا لما يحدث" .

وعندما تقع المشكلة، بمن ستتثتغيث؟ بالتأكيد لن تستغيث بـ "طاردى المشاكل" فدان أكرويد، بيل موراى، ووينستون زيديمور لن يظهروا لك فى ثياب بيضاء موحدة ويلقون بالمشاكل بعيدا عنك .

عندما يواجهك قرار حاسم أو موقف صعب، فلابد وأنك سترتبك ، حينئذ لن يكون أمامك سوى ثلاثة خيارات : (١) أن تتعامل مع المسألة بنفسك، (٢) أن تأمل أن يقوم أحد أخر بحلها نيابة عنك، (٣) ألا تحرك ساكنا وتتنفس الصعداء إذا حدث وانفرجت الأمور فى صالحك من تلقاء نفسها، أو تبقى كما أنت تعانى من العواقب إذا لم يحدث شىء من ذلك.

قد لا تنتابك الدهشة عندما تعرف أن هؤلاء الذين أصبحوا نوابا لرئيس قسم التسويق الأوروبى ، أو الذين حصلوا على ثناء وتقدير كنتيجة لأفضل خطة للوجبات المدرسية، أو الذين أنشأوا مشاريع تجارية ناجحة ، أو الذين حصلوا على درجات فى الطب، أو الذين يقنعون العميل "صعب المراس" ، أو الذين يجدون طريقة لدفع الديون التى تثقل كاهلهم، أو الذين يبتاعون قاربا يبحرون حول العالم ، قد أجمعوا على الاختيار الأول.

وعلى الرغم من ذلك، فالكثير منا يخلط بين الخيارين الثانى والثالث غير مدركين أن عبقريتنا المنطقية الدفينة بإمكانها أن تحل وبسهولة أى مشكلة أو لغز أو صعوبة إذا أدرنا المفتاح وكشفنا عن هذه العبقرية الدفينة .

كيف تمكن رجل واحد من حل المشكلة وتحقيق النجاح على المستوى العالمى

إننى غالبا ما أسأل جمهور الحاضرين عن شعورهم حيال الوظائف التى يعملون فيها وما إذا كانت تناسب خلفياتهم وتلبى مطالبهم، ويبدو لى من عدد الأيدى التى رفعت أن ٧٠٪ أو أكثر لا يشعرون بذلك حيال وظائفهم، ثم أسألهم: من منهم يعتقد أن بإمكانه أن يحصل على تلك الوظيفة عن طريق استخدام المنطق البسيط وحده؟ ولم يكن ليدهشنى أن عدد الأيدى التى رفعت كان هو نفسه فى المرتين. وبعد ذلك أروى لهم قصة رجل حقق نجاحا ولم يفعل شيئا سوى أنه استخدم المنطق البسيط؛ ليحل هذه المشكلة ويوجد لنفسه الوظيفة المثالية.

عقب الحرب العالمية الثانية بفترة قصيرة كان هناك شاب طويل ونحيف يرتدى نظارة يدعى "فورست جيمس آكرمان" وقد تم تسريحه من الجيش ومئات الآلاف من الجنود الأمريكيين الآخرين . جلس هذا الشخص فى غرفته التى استأجرها فى أنجلوس ليقرر مصيره المستقبلى فى وقت السلم، لم يكن يريد وظيفة روتينية معتادة كموظف تذاكر أو بائع فى صيدلية ، ولكن ما عساه أن يفعل؟

كان "أكرمان" حاصلا على درجة علمية فى اللغة الإنجليزية ولديه معرفة واسعة المدى بالكتب والمجلات حصل عليها كقارئ نهم، هذا بالإضافة إلى أنه كان لديه حس هائل فى هجاء الكلمات وقواعد اللغة . بصفة عامة ، يبدو أنه كان ينتظر مستقبلا فى أى مجال من مجالات النشر والأدب .

أحد الاحتمالات كانت أن يصبح محررا ، لكن نيويورك كانت بالفعل تعج بالمحررين، وقد يكون عليه أن ينتقل إلى هناك (بعيدا عن ساحة حبه الآخر: السينما). فكر آكرمان بالعمل فى مجال الكتابة ، وبيعت له بعض القصص القليلة بالفعل ، ولكن لم يحقق أى منها نجاحا باهرا، كما أن هناك العديد والعديد من المؤلفين الموهوبين بالفعل على الساحة ، وفى النهاية قرر أن يعمل فى المجال الأدنى ، وهو مهنة تتطلب مقدرة على التعرف على المخطوطات الجيدة وألفة المجلات وناشرى الكتب وهما الشيئان اللذان كان يمتلكهما، وبعد

أن أصبح صاحب مؤسسة أدبية ، كان لهذا مزية أخرى، وهى أنه ليس مضطرا لأن ينتقل إلى مانهاتن لمارسة هذه المهنة ، فيمكنه أن يدير مؤسسة أدبية من أى مكان فى البلاد .

لكنه كان يدرك أن هناك آخرين مثله يعملون فى نفس المجال، وأنه بحاجة لشيء يبرزه. فى ذلك الوقت كانت المؤسسات الأخرى تعمل فى كل مجالات الأدب: القصص غير الخيالية. قصص الغموض ، قصص رعاة البقر ، القصص الرومانسية، الرياضة، ومن هنا قرر آكرمان أن يسلك نهجا متخصصا ، وأن يجعل مؤسسته مقصورة على ذلك الشكل من الأدب الذى كان يستمتع به كثيرا ويعرفه جيدا: الخيال العلمى .

لقد جاءت هذه الانتقالة في وقتها ؛ لأن الخيال العلمى شرع فى الخروج من حالته التى يرثى لها والدخول إلى مرحلة نيل الاحترام، وكأول صاحب مؤسسة يبحث بحثا دؤوبا عن مؤلفى قصص الخيال العلمى ، وجد آكرمان نفسه يحقق نجاحا بين ليلة وضحاها بما لديه من مواهب شابة ألمعية مثل "راى براد برى".

وفى النهاية وكنتيجة للنجاح الذى حققه من خلال إيجاد الحل للمشكلة كان بمقدور آكرمان أن يحقق الشهرة فى كل المهن التى كان من الممكن أن يمتهنها وهو مجبر عليها. إن شهرته كمتخصص فى الخيال جعلت الآخرين يتهافتون عليه؛ كى يكتب مختارات فى الخيال العلمى وكتبا فى الأنواع الجديدة من الأدب والفن، ومن خلال تسويقه لحقوق توزيع الأفلام السينمائية لأعمال عملائه أصبح آكرمان مرتبطا أكثر بصناعة السينما مما أتاح له الفرصة لإعادة صياغة وكتابة أفلام الخيال العلمى، ونتيجة لإدراكه للمعرفة الهائلة التى يتمتع بها فى أفلام الخيال العلمى ـ لجأ إليه ناشر لإصدار مجلة متخصصة كليا فى هذا الموضوع (حتى إن آكرمان هو الذى ابتدع مصطلح "Sci-fi") .

والآن هأنذا أطرح عليك سؤالا ، هل يبدو أى نوع من التفكير الذى انتهجه آكرمان للإجابة على التساؤل بشأن المهنة التى قد تناسبه أكثر صعبا أو خفيا؟ وكالعادة وبعد أن شرحت العملية الذهنية التى جعلت منه إنسانا ناجحا بدا على الحاضرين الضجر أو الإحباط، ويبدو هذا أمرا طبيعيا، كما تبدو لعبة الطفل

بالنسبة لمعظم الناس ، فهذا هو نوع التفكير الذى ينتجونه طوال الوقت . هل هذا هو كل ما يتعلق بحل المشكلة ، ويريدون أن يعرفوه ؟

فأجبت عليهم : نعم ، هذا هو كل ما يتعلق بحل المشكلة: القليل من التدريب. وجرعة صحية من الوعى، التدريب اليومى وما يطلق عليه ريتشارد بول من منظمة التفكير النقدى **Foundation for Critical thinking** ، "التصميم على معالجة المشاكل وليس "طرح المشكلة فى أذهاننا إذا بدت معقدة".

كيف يمكنك أن تجعل من مشكلة هائلة الحجم مشكلة تافهة فى ست خطوات بسيطة

هناك أنواع عدة من المشاكل ، وهذا قد يجعل من عملية حل المشاكل عملية مهيبة، ومن الطبيعى أن نفترض أن كل نوع من المشاكل الصعبة لابد وأنه يتطلب منهجا مختلفا عند حله ، ولكن هذا مثال آخر على كون المظاهر خداعة، فبالرغم من أنه قد توجد العشرات وربما المئات من الأصناف والنماذج المختلفة من المشاكل المستعصية، إلا أن العملية المكونة من ست خطوات تصلح لحل جميع هذه المشاكل .

فكل هذه الخطوات الست لعبت دورا فى نجاح آكرمان فى أن يضع يده على أفضل مهنة مستقبلية بالنسبة له . (إذا لم تكن هذه الخطوات واضحة عند استعراضك لها. فستجدها مفصلة فى الصفحات القادمة فى التدريب المنشئ للذكاء المنطقى "السعى وراء المشكلة لحلها" . ويمكنك أن تستخدمها لإيجاد إجابة حتى أكبر المشاكل وأكثرها تحديا . هذه الخطوات الست هى :

١. تحديد السؤال أو المشكلة .

٢. تحديد ما تأمل تحقيقه بحلك لهذه المشكلة .

٣. استعراض الحقائق والبراهين .

٤. اسأل نفسك ما الذى يبدو منطقيا (استخدم عددا غير محدد من الأسئلة التى لا تتضمن حلا واحدا).

٥. تحديد الإجابة التى تبدو أكثر منطقية ، وحاول أن ترى إذا ما كانت ناجحة .

٦. إذا لم تكن الإجابة سليمة، راجع تفكيرك وعد إلى ما يبدو أنه ثانى أكثر الحلول منطقياً.

ومن المثير للدهشة ! أن الاحتمالات تكون أفضل بنسبة عشرة إلى واحد - فى صالحك - حتى إن الحل الذى تشعر أنه منطقى بما يكفى لتجربته أولاً سيكون صحيحاً . وطبقاً للأبحاث فى مجال الاختبارات التربوية ، الطلاب عندما يعيدون التفكير مرة ثانية ويغيرون إجاباتهم فى الاختبارات ، يتضح فيما بعد أنه من كل إحدى عشرة إجابة تم تغييرها من أجوبتهم تكون العشر الأولى صحيحة .

مؤسس الذكاء المنطقى:

مطاردة المشكلة

إن لديك كل مقومات الذكاء الفكرى التى تحتاجها لإيجاد الإجابة على أى سؤال عسير. هذا التدريب العملى والذى يسهل تعلمه سيوضح لك كيف تجعل ذكاءك الفكرى الذى يمثل جزءًا من قدرتك الذهنية يعمل وقتما تشاء.

١ . *حدد السؤال الذى يتعين عليك أن تجيب عليه أو المشكلة التى يتعين عليك أن تجد لها حلاً* دوّن السؤال أو المشكلة فى جملة أو اثنتين . (فى حالة فورست آكرمان، كان من الممكن أن يدوّن : "إيجاد الوظيفة المثالية فى زمن السلم لشخص له مثل قدراتى").

٢ . *حدد لماذا تريد حل هذه المشكلة*. دوّن هدفك الإجمالى . هاهى بعض التلميحات : ما هى النتيجة التى تحاول التوصل إليها ؟ ما هو السبب الذى يجعل الموقف غير مرغوب فيه؟ ما الذى ينبغى حدوثه لجعل الموقف مرغوباً فيه؟ (وحق لآكرمان أن يدون: "الحياة العسكرية لم تكن مرغوبة، لأنها لم تكن تتناسب مع خلفيتى أو تثير اهتماماتى، فأنا أرغب فى وظيفة يتوافر فيها الشرطان السابقان").

٣ .*استعرض الأدلة وفكر فى عناصر المشكلة*. ابحث عن النماذج . اسأل نفسك ، ما الذى يبدو أكثر ارتباطا بالموضوع؟ ما الذى يبدو أقل ارتباطا به؟ ما الذى يجارى بعضه البعض؟ وما الذى لا يبدو عليه ذلك؟ دون النتائج فى هذه المجالات فى جملة أو اثنتين. (يدون آكرمان :"خلفية واهتمامات أدبية . لا يريد الانتقال إلى نيويورك . يحب السينما. ذو خبرة واسعة فى الخيال العلمى، يعرف تقريبا كل الكتاب والمحررين والناشرين . إلخ").

٤ .*اسأل نفسك واضعا فى اعتبارك المشكلة، والدليل : ما الذى يبدو منطقيا؟* ما الذى تستشعره من هذا الدليل؟ هل هناك أى خيوط تقودك نحو الحل؟ تذكر أن تطرح عددا لا نهائيا من الأسئلة التى لا تتضمن إجابة واحدة صحيحة فقط، وأن تخرج بالعديد من الأسئلة المحتملة إذا لم ينجح المنطق فى الخروج بحل. حاول أن تتشاور مع الآخرين حول كيفية الخروج به، أو اطلب منهم المساعدة. دون ثلاث أو أربع أجوبة بديلة فى جملة أو اثنتين لكل إجابة. (يدون آكرمان :"من الممكن أن أكون كاتبا خاصة فى مجال الخيال العلمى ، لكن ليس كاتبا موهوبا. لست إنسانا ضليعا بما يكفى كى أكون منتجا أو مخرجا. إننى مؤهل جدا كى أكون محررا أو ناشرا خاصة فى مجالات الأدب، ومؤهل أيضا لأن أكون وكيل أعمال أحد المؤلفين .

٥ .*انتق الحل الذى يبدو أكثر منطقية وحاول تطبيقه* . خذ لحظة لاستعراض ومقارنة الحلول المحتملة التى دونتها . اسأل أى حل تفيده الأدلة بشكل أكبر؟ أى حل يبدو أكثر منطقية؟ أى حل يبدو هو الأصح إذا أخذنا فى الاعتبار جميع الأدلة؟ دون هذا الحل، ثم قم بتنفيذه . (يدون آكرمان :" عدم الانتقال إلى نيويورك يستبعد فكرة أن أصبح ناشرا أو محررا. الافتقار إلى الموهبة يستبعد فكرة أن أكون كاتبا ويتيح لى ذلك أن أصبح وكيلا للأعمال ، حيث إن وكلاء الأعمال يمكنهم العيش حيثما يحلو لهم. مجال الخيال العلمى بدأ فى الازدهار ـ قد أتخصص فى هذا المجال").

٦ .*إذا قدر للحل الأول أن يفشل فقم بمراجعة الخطوات ١-٥ ، واسأل نفسك إن يكن تفكيرك السابق لم يزل منطقيا*. إذا كان الحل الأول فاشلا، فقم بتجربة الحل الثانى الأكثر منطقية ، أما إذا لم يكن كذلك، فدون ما تعتقد أنه خطأ ، أو أى خيارات أخرى قد تخطر ببالك ، ثم قم بتطبيق ما يبدو أنه

الإجابة الثانية الأكثر منطقية . (فى حالة آكرمان نجده قد اتخذ قراره على الفور مما جعله يحقق نجاحا بين يوم وليلة كوكيل لنخبة من مؤلفى الخيال العلمى البارزين، ولكنه لو لم يتخذ قراره على الفور، لكان من الممكن أن يعيد النظر فى تفكيره ويقرر أن فكرة عمله كوكيل لكتاب الخيال العلمى فكرة سديدة، ولكن تركيزه كان منحصرا فى مجال بعينه وأنه قد يوسع من دائرة عمله لتشمل كتابا فى مجالات أخرى من الأدب، أو أنه قد يعيد النظر فى مسألة إقامته مرة ثانية فى نيويورك والبحث عن عمل كمحرر، أو أنه قد يلحظ أن فكرة العمل فى قسم القصة فى معامل السينما ومراجعة النصوص للمنتجين والمخرجين كانت غائبة عن ذهنه. كل هذه الأفكار كان من الممكن أن تقوده إلى النجاح).

للوهلة الأولى قد يبدو هذا تدريبا بسيطا وخادعا، لكن النتائج قد تكون مذهلة . حاول تجربة هذه الخطوات الست، وبقليل من التدريب سوف تجد أن هذه العملية تصبح تلقائية ، وفى حالة المشاكل الهينة لن تشعر بوجودها. كل هذه الخطوات ستتم فى عقلك الباطن بطريقة تلقائية ، وسيتفتق ذهنك عن الإجابة دون أى جهد ذهنى يبذل من جانبك . وفى النهاية ، سيكون باستطاعتك أن تعمل ذكاءك المنطقى بطريقة أسرع من أسرع وحدة تشغيل مركزية فى العالم.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

تخلص من خوفك من الوقوع فى أخطاء. الخطوة التالية فى الجزء الخاص بالذكاء المنطقى من برنامج هذا الكتاب يضع بين يديك تقنية لتحرى الخلل فى عمليات تفكيرك لمحو الأخطاء والخروج بـ"تفكير لا تشوبه شائبة".

اليوم التاسع

تدريب: تفكير لا تشوبه شائبة

"الخطأ من الإنسان، والعفو من الرحمن" ربما اشتهرت هذه العبارة منذ صيغت لأول مرة فى أوائل القرن الثامن عشر من قبل الشاعر ألكسندر بوب، لأنها كانت حقيقة بديهية كونية. إن المادة السنجابية فى المخ والتى يبلغ وزنها ثلاثة أرطال تجعل المخ قادرا على القيام بأشياء بارعة لكن ليس من ضمنها القيام بعملية خالية من الخطأ تماما.

فاتخاذ القرارات والندم عليها سمة من السمات البشرية المتأصلة، سواء كان ذلك إبداء ملاحظة غير لائقة فى اجتماع الموظفين فى المكتب عشية العيد. أو استثمار أموالك فى الشركة الخطأ عن طريق شراء العديد من الأسهم فى مجالات عمل مختلفة ، أو زيجة غير موفقة ، فجميعنا قمنا بعدة اختيارات وعشنا لنندم عليها فيما بعد . لكنك لست فى حاجة إلى أن تهدر من وقتك دقيقة واحدة بكاء على الاختيارات الخاطئة.

فاليوم سنضيف إلى درس الأمس فى حل المشكلة خطوة أخرى ونأخذ بيدك إلى "التفكير الذى لا تشوبه شائبة" وهو تدريب يسهل استخدامه لمراجعة عملياتك المنطقية وللتأكد من أنها صحيحة، وأنا أطلق عليه "تفكيرا لا تشوبه شائبة" لأنه يحدد الهفوات الذهنية ويمحوها بسرعة، وبهذه التقنية يمكنك أن تحمل مجهرا ذهنيا وتسلطه على فكرك وفكر الآخرين لتضع يدك على الأخطاء التى تقع كل دقيقة.

فالتفكير الذى لا تشوبه شائبة يبرز أفضل أفكارك ويحررها لتخرج للنور فى الوقت الذى تتخلص فيه من غثاء هذه الأفكار . إنه يحررك؛ كى تتصرف بثقة ، ويجعلك متأكدا من أنك قد محوت كل الأخطاء، والزلات والقرارات الخاطئة المحتملة ، وأنك قادر على حل أى مشاكل أخرى تواجهك طوال طريقك.

هذه القدرة على التصرف بثقة غالبا ما تساق للاستشهاد بها على أنها سمة جوهرية لهؤلاء الناجحين فى حياتهم، و "كأعظم بائعى العالم" فإن جو جيرارد، والذى يخصص فصلا كاملا لـ" الثقة بالنفس" فى كتاب *"شق طريقك*

نحو القمة " يقول : "إن الثقة هى العضلة التى تقدم على المخاطرة وتفوز ، فالثقة هى الصحافة اليومية التى تدعم من قدرتك على تخطى العوائق وتقوى من ثقتك بنفسك.

يمكنك أن تحصل على هذا النوع من الثقة عند اتخاذك القرار ، وحالما تكتشفه ، فإن قدرة ذكائك المنطقى على اصطياد الأخطاء الطفيفة سرعان ما ستمنحك سببا وجيها لتثق فى عملياتك الذهنية ، وكما هو الحال مع باقى التقنيات فى هذا الكتاب، فإن القليل من التدريب يميط اللثام عن قدر كبير من قدرتنا الذهنية.

الحلقة المفقودة التى تحول الفاشلين إلى ناجحين.

ورث فيكتور شركة صغيرة لتصنيع الأحذية التى تقوم القدمين، ولم يكن يرغب فى هذا المنصب، ولكن مديونيات الأسرة أرغمته على تولى منصب رئاسة الشركة.

فيكتور الذى حصل على شهادة المدرسة التجارية بشق النفس لم يكن يدرك أنه يمثل خامة واعدة لمدير، وكان يعتبر نفسه إنسانا ذا فكر مشوش يتهرب من اتخاذ القرارات . من ناحية أخرى كان من الممكن أن يعارض أباه ويذهب لكلية المعلمين بدلا من المدرسة التجارية .

وقد أكد الموقف الذى وجد فيكتور نفسه فيه مخاوفه، فالشركة كانت تحقق أرباحا، ولكنها كانت تواجه تهديدات متنامية من الخارج ، وكان العديد من أفراد العائلة ـ عمات ، خالات ، أخوة ، أخوات ، الذين يملكون حصصا من الشركة يتشاجرون بصفة مستمرة حول الكيفية التى ينبغى أن تدار بها شؤون الشركة .

كان فيكتور مطالبا باتخاذ القرارات العملية ليلا ونهارا طوال الأربع والعشرين ساعة، ولكنه كره اتخاذ القرارات واستمر فى تأجيلها ، فلم يكن مدركا لما يدور حوله؛ لذا لم يستطع التكيف معه، ولكن وبطريقة ما كان عبقريا بالفعل، فكان يعرف أنه لا يستطيع التواؤم مع الظروف من حوله ، وأنه بحاجة لأن يفعل شيئا حيال ذلك؛ لذا فقد حصل على بطاقة عضوية فى منتدى تقوية الذات، الأمر الذى بدا أن الطبيب قد نصحه به، وقد كان الموضوع

الرئيسى فى المنتدى هو المديرون التنفيذيون الذين يواجهون صعوبة عند اتخاذهم للقرارات ، أو أنهم حتــى إذا توصلوا لقرار، استمروا فــى تأجيلـه حتـى يحـين وقت تنفيذه.

وقد أدار الندوة نجم لامع يثير الحمية فى نفوس الآخرين، وكانت شرائطه المسموعة والمرئيـة تحقـق الملايـين مـن خـلال الإعلانـات التليفزيونيـة المطولـة، وباستخدام الدعابة والطرفـة النـادرة، والإيمـاء بشـتى وسـائل الإعـلام، وعـرض الفيديو، نجح هذا الاستشارى البارع فـى إقنـاع فيكتـور والآخريـن مـن جمـهور الحاضرين باتباع خطوات رئيسية عند حـل المشكلة، فقـد بـذل جـهدا جـهيدا ليبث فيهم الثقة ويشرعوا فى اتخاذ القـرارات التـى كـانوا يرجئونـها ، والعمـل على اتخاذ هذا القرارات بعد انتهاء المنتدى مباشرة .

غادر فيكتور المنتدى وهو مقتنع تماما بـأن بإمكانـه الآن أن يقلـب المشـكلة على كافة الأوجه حتى يصل إلى نتيجة مثل الآخرين، كما عقد العـزم علـى أن يصبح شخصا حاسما أكثر فى قراراته ، فقد اتخذ عـدة خيـارات علـى ثقـة مـن نفسه فى المنزل والعمــل وعمـل علـى تنفيذهـا حالمـا سـار علـى نـهج الخطـوات الرئيسية ، وأمعن النظر فى المسألة.

وأصبحت معظم قراراته صحيحة ، وبدأت الأمور تسير بسلاســة أكـثر فـى المكتب وفى التعاملات ما بين أفراد الأسرة ، ولكن من حين لآخر كان يتضح له أن أحد قراراته كان خاطئا ، وبما أنه كان يحاول التوفيق بين شركة تحيط بــها المشاكل وعائلة عنيدة فى نفـس الوقـت، فقـد كلفتـه بعـض "القلاقــل" الكثـير عاطفيا وماديا.

ومن خلال صداقة تجمع بيننا سألنى فيكتور مـا إذا كـان فشله يرجـع إلى افتقاره الفطرى إلى الذكاء أو إلى سوء فهمه لعملية حـل المشكلة، فـأكدت لـه أن القضية ليست على هذا النحو.

ولكن هذا الاستشارى البارع أغفل ببســاطة عنصـرا جوهريـا فـى المعادلـة، حتى فى الرياضيات ، فإن إضافة اثنـين لاثنـين لنحصـل علـى أربعـة لا ينـهى العملية برمتها، فعندما تعلمنا الرياضيات فى المدرسة كان أول مـا يوجهـه إلينـا المعلم من تحذيرات هو أن نعود إلى كـل مسـألة مـرة ثانيـة؛ لنتـأكد مـن أننـا لم نخطئ فى قراءة الأرقام، أو نخلط بـين علامتـى الموجـب والسـالب، وبالتـالى لا

نخطئ فى الحاصل النهائى . أرسلت إلى فيكتور نسخة بالبريد الالكترونى عن نفس التدريب التالى.

وطبقا لمعرفتنا المتبادلة، وكنتيجة لتطبيق قدرته الذهنية بهذه الطريقة فقد أصبحت أخطاء فيكتور أقل بكثير مما كانت عليه آنذاك.

الدرس الأهم والذى بمقدور أى شخص أن يتعلمه

فى بداية كل رحلة جوية يطلب من الطيار ومساعده ملء قائمة طويلة مكونة من عدة صفحات ، وفحص كل آلة على حدة؛ للتأكد من أنها تعمل، وذلك قبل تجهيز الطائرة للإقلاع، وقبل أن تبدأ لاعبة السيرك فى السير على الحبل المشدود على ارتفاع كبير فوق رؤوس الجماهير فإنها تقوم هى مساعدتها وبصفة شخصية بفحص كل دعامة أو قائم وكل عقدة فى الأحبال وكل بوصة فى السلك والحبل . عندما تقود السيارة وهناك اختناق فى حركة المرور ، فإنك تكون متأهبا لأى دلائل خطر محتمل من قائدى السيارات الذين هم أمامك، كما أنك تلقى نظرة على المرآة من حين لآخر؛ لتتأكد من أنه ليس هناك أى احتمال لخطر آت ممن هم خلفك من قائدى السيارات، وأنت لا تشترى شركة بناء على تقييم صاحبها لك. بل إنك تتحدث أولا إلى رجال البنوك والعملاء والدائنين الذين يتعامل معهم صاحب هذه الشركة.

ومن الناحية المعنوية، فإن امتلاكك للثقة التى تمكنك من حل المشاكل واتخاذ القرارات يمثل - على الأقل ، خوضك لنصف المعركة، أما الشنصف الآخر فهو فحص تفكيرك مرة ثانية قبل أن تقدم على فعل الشىء أو بعد أن يتضح لك أن الأمور كانت تسير بطريقة خاطئة ، وتعلم هذا الدرس البسيط هو غالبا ما يميز بين هؤلاء الذين يحققون أحلام حياتهم وأولئك الذين لا يتقدمون خطوة للأمام طوال حياتهم.

توصل الجنرال "جورج بيكيت" إلى قرار بدا مناسبا فى ذلك اليوم الأسطورى فى عام ١٨٦٣ ، وتصرف بطريقة حاسمة بناء على هذا القرار ، ونتائج "مهمة بيكيت" يمكن أن نجدها فى أى كتاب تاريخ يتضمن الحرب

الأهلية داخل الولايات المتحدة ، وفى هذه الحرب تعرض الجنوب لخسارة فادحة (٢٥,٠٠٠ من جنود التحالف ما بين قتيل وجريح) لم يستطع السكان ولا الجنود تعويضها ، ولكن لو كان بيكيت تمهل لبعض الوقت، لينعم النظر فى قراراه وتجنب هذه المهمة المأساوية، فلربما نجح الجنوب فى غزوه للشمال، ولم يتمكن فقط من أسر عاصمة الولايات المتحدة بل من أسر قائد الولايات المتحدة كذلك "إبراهام لنكولن".

يجب أن تعمل كل دائرة كهربية من الدوائر التى يبلغ عددها الملايين، وكل خط من خطوط الأنابيب وغرفة الوقود وكل خطوات الحاسوب المعتادة وكل العناصر الأخرى بكفاءة تامة، وإلا ألغيت بعثة مكوك الفضاء، حتى ولو كان مستعدا وعلى منصة الإطلاق والطاقم على متنه والمحركات مهيئة للعمل ، وينبعث منها الدخان . هذا هو أحد الأسباب التى لم تجعل كوارث أخرى تحدث لمكوكات الفضاء منذ كارثة مكوك الفضاء *تشالنجر*.

إن عدم التأكيد على هذه النقطة مرارا وتكرارا والتى تستحق ذلك بالفعل يجعل الكثيرين من الناس يغفلون هذه الخطوة البالغة الأهمية، ففى بعض الأحيان وبعد عدة دقائق من التدريب على حاصل ذكائك المنطقى، بتحرى الخلل فى عملياتك الفكرية ، يمكنك أن تكتشف أخطاء وتنقذ نفسك من طرق لو سلكتها كانت ستقودك للهاوية.

ثلاث خطوات نحو فكر لا تشوبه شائبة

يطلق علماء التربية على هذه العملية الخاصة بالتفكير مرتين فى مهارات حل المشكلة "التفكير الجدى" وعلماء النفس يطلقون عليها "ما وراء المعرفة" وهناك آخرون وصفوا هذا الملمح الخاص بذكائك المنطقى بـ "التفكير فى كيفية التفكير".

وقد يبدو لك وكأنه مفهوم يصعب على الذهن استيعابه، لكن إدموند هارتلى ـ العالم التربوى والحاصل على الدكتوراه ـ يقول إنه ليس إلا مجرد "تفحص لعمليات الفكر القائم على الاستنتاجات لتقييم ملاءمتهم وفعاليتهم" وهو قدرة أخرى من قدرات حاصل ذكائك المنطقى الكامنة التى يبدو حقا أنها تميز بيننا وبين الحيوانات .

إن تدريب اليوم ـ تفكير لا تشوبه شائبة ـ يوضح لك كيف يمكنك الاعتماد على مظهر الذكـاء الفكرى لاكتشاف قدرات ذهنية ديناميكية ثـلاث، ستمكنك من أن :

- تفحص تفكيرك مرتين قبل أن تقدم على أى حال من الحلـول؛ حتـى تقلل من احتمالية وقوع أخطاء.
- تفحص تفكيرك مرتـين عندمـا يفشـل الحـل الـذى توصلـت إليـه فـى الخروج بالنتائج المرجوة .
- تفحص أفكار وقرارات الآخرين مرتين .

مؤسس ذكـائك المنطقـى:
تفكيـر لا تشوبـه شائبـة

يمكنك أن تستخدم هذه التقنية قبل اتخاذك القرار، وذلك لتفحص تفكيرك الاستنتاجى مرتين، كما أنها هامة أيضا بعـد اتخـاذك للقـرار، إذا لم يسـر كـل شىء على ما يرام، ولم ينجح قرارك كما كنت تتوقع، والنتيجـة سـتكون تقليـل الأخطاء من الناحية الفكرية والمنطقية إلى لا شىء تقريبا.

سأريك كيف يمكن تطبيق هذه التقنية من واقع خبرتى: ذهبت للعمل لدى إحدى دور النشر التى تنشر كتبا طبية عن كيفية اعتمادك على نفسك فى عـلاج ذاتك، وكان من ضمـن عنـاوين الكتـب التـى لاقـت رواجـا كبـيرا عنـاوين مثـل الإجهاد ، الربو ، التهاب المفاصل وأمراض القلب.

وكان أول كتاب يفشل ضمن سلسلة هذه الكتب ـ كتابا عن مرض القوبـاء، ولم يستطع أحد أن يفهم ماذا يمكن أن يكون قد وقع على سـبيل الخطأ ، فقـد كان غلاف الكتاب يضاهى فى حجمه وشكله كل الكتب الأخـرى التـى حققـت أفضل مبيعات حتى بالنسبة لهؤلاء الذين ليس لديهم خبرة فـى هـذا المجـال ، وكان عنوان كل كتاب عبارة عن اسـم المـرض، ولنقـل مثـلا الإجـهاد ، ويطبـع بحروف كبيرة جدا تغطى الغلاف تقريبا ، هذا بالإضافة إلى عنـوان ثـانوى مثـل "عشر خطوات نحو الشفاء" بخط صغير أسفل العنوان الرئيسى ، وبـدا لنـا علـى

وجه التأكيد أن هذه هى الطريقة المثلى التى تجعل أناسا لديهم هذه الحالات يتبينون أن موضوع هذا الكتاب يناسبهم تماما .

وفى اجتماع لتحرى أسباب الفشل حضرته فيما بعد ، قامت لجنة النشر بتحليل خطئها بطريقة تضاهى إلى حد ما الطريقة الموصوفة هنا.

١. افحص صياغتك للمشكلة مرتين. اسأل نفسك، هل تستوعب المشكلة من منظور واقعى ؟ هل حددتها بصورة واضحة؟ ما هى العقبة أو المشكلة أو الحاجة التى لم تنجزها وتبحث لها عن حل إيجابى ؟ (للوهلة الأولى بدت صياغة الناشر للمشكلة صياغة معقولة : صمم غلاف الكتاب بحيث يجذب انتباه هؤلاء الذين يحتاجون إليه ، كى تبيع أكبر عدد ممكن من النسخ).

٢. افحص صياغتك للانحرافات المحتملة مرتين. ما هى الافتراضات التى أقمت عليها صياغتك؟ كيف يمكن أن تؤثر هذه العوامل على استيعابك للمشكلة؟ هل أخذت فى اعتبارك الصياغات البديلة للمسألة؟ افترض الناشر أن ما نجح من أغلفة الكتب السابقة عن الحالات الطبية قد ينجح بالنسبة لغلاف كتاب القوباء أيضا).

٣. افحص مرتين إذا ما كانت الأدلة تدعم حلك. هل كانت الأدلة دقيقة وغير منحازة؟ هل تم تطبيقها بطريقة عادلة وملائمة؟ هل هى ذات صلة حقا؟ إن أدلتهم - سجلات البيع السابقة - كانت منصفة ويعتمد عليها، وأما لو كانت ذات صله، فقد أثبت الفحص التسويقى للكتاب أن هذه الإحصائيات لم تكن قابلة للتطبيق كما كانوا يظنون ، فلم يكن أى من كتبهم الطبية السابقة يحمل عنوانا عن مرض معد يمكن شفاؤه أو التقليل من حدته . لم يكن أحد هذه الأمراض معديا أو ينظر إليه المجتمع على أنه وصمة عار فى جبين صاحبه .

٤. *حكم عقلك مرتين قبل أن تقرر الوصول إلى الحل أو النتيجة أو القرار الذى تختاره* . هل الدلائل تدعم ما توصلت إليه ؟ ما هى الافتراضات التى يتضمنها ؟ هل هى واضحة ومعقولة ؟ هل هى منسجمة مع بعضها البعض؟ (ما أدركه الناشر - متأخرا جدا - هو أن الدلائل قد لا تكون مؤيدة للنتيجة).

٥. *فكر مرتين فى النتيجة المتوقعة* . ما هى العواقب طويلة وقصيرة المدى المترتبة على تطبيق هذا الحل؟ وهل هى هامة لدرجة تسوغ تنفيذ هذا الحل؟

وهل هى واقعية؟ هل وضعت نصب عينيك كلا من الاحتمالات الإيجابية والسلبية ؟ (أحد العواقب السلبية التى أدركها الناشر والتى لم يضعوها فى اعتبارهم هى أنه بما أن مرض القوباء مرض معد ، فإن المصابين به لا يودون أن يعرف أحد عنهم تلك الحقيقة ، كما أن تكبير حجم كلمة "مرض القوباء" على غلاف الكتاب وشراء هذا الكتاب سيصبحان بمثابة إعلان لكل من يعملون فى متجر الكتب ولكل العملاء، ومن المحتمل جدا أن يكون المشترى مصابا بهذا المرض المعدى، وكنتيجة لذلك تجنب القراء شراء هذا الكتاب تماما).

ولو أن الناشر وضع هذا فى اعتباره ، لأمكنهم عكس صيغة العنوان الموجود على غلاف الكتاب، وذلك بكتابة العنوان الثانوى "خمس خطوات نحو الصحة" بحروف كبيرة تغطى الغلاف تقريبا ، وكتابة العنوان الرئيسى" لهؤلاء الذين يعانون من مرض القوباء" بحروف صغيرة فى أسفل الغلاف.

فهؤلاء الذين يبحثون عن كتاب يتناول مرض القوباء كانوا سيجدونه على أية حال فى قسم الصحة فى متجر الكتب، دون أن ينتابهم شعور بأنهم يعلنون عن حالتهم المرضية على الملأ.

وفقا لخبراء التفكير الجدى ، فإن هذه الخطوات الست ستعمق - بمرور الوقت - من قدرتك على رؤية ما وراء السطح ، وفهم وجهات نظر بديلة، وتجنب التأثر بطريقة غير سليمة بما يقوله الآخرون، وتدبر فيما تفكر ولماذا، وتبن مواقفك والدفاع عنها بطريقة حصيفة .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

والآن حان الوقت لتزيد من ذكائك المنطقى إلى أقصى حد وتعمل على إنشاء موهبة جديدة تتحرى بها الخلل فى تفكيرك وتصلحه بما يمكنك من ضبط الآخرين وهم يحاولون خداعك بالمنطق الزائف . ومع الاكتشافات العبقرية التى ستخرج بها من تدريب الغد لن يتمكن أحد أبدا من إقناعك بأن الأسود أبيض ، أو يجعلك تخلط بين الأمور بتشويه الحقائق كى يخفى الخداع والأكاذيب والحجج المضللة والإحصائيات غير الحقيقية، والمخططات الخفية .

تدريب: اكتشاف المنطق الزائف

هل سبق لك وأن: تم خداعك نتيجة للإعلانات الزائفة لتشترى شيئا أتضح لك فيما بعد أنه لا يروق لك؟.. صوت لأحد السياسيين لتجده فيما بعد يتنصل من مواقفه المعلنة ويتفنن في الخروج بحجج واهية في خطاباته؟ .. وقعت عقدا تم صياغته بدقة بالغة؛ ليجعلك لا تفكر في أهمية شروط بعينها، واتضح لك فيما بعد أن هذه الشروط تحاصرك؟ .. تركت أحد رجال الأعمال يقنعك بالحيلة أن تسلك مسلكا معينا وقد بدا منطقيا آنذاك، ثم يتضح لك فيما بعد أنه يقودك إلى كارثة ؟ .. خدعك أحد وجردك تماما من أموالك وممتلكاتك بسلسلة من الكلام المنمق والذى تعمد من خلاله أن يشوه الحقائق ؛ ليغرر بك؟

إذا كنت قد وقعت ضحية لأحد الأفراد أو لإحدى المنظمات التى حورت من الحقائق؛ كى تتلاعب بك - فكل هذا ينتهى اليوم! لن يستطيع أحد بعد الآن أن يلقى بالثرى فى عينيك ليخدعك بمنطق زائف ويقنعك بأن شيئا ما يبدو منطقيا على الرغم من أنه عكس ذلك ، وليس بوسع أحد أن يلقى بالغشاوة الذهنية على عينيك إذا كنت مدركا بالفعل للسبع ذرائع الرئيسية ("الفخاخ" الذهنية) التى يستخدمها الناس لإيهام الآخرين بصحة المنطق الزائف؛ حتى يتمكنوا من خداعهم وتضليلهم .

"سرعان ما يفارق المال صاحبه الأحمق" قول مأثور قديم. وقد ينطبق نفس الشيء على الأصوات الانتخابية، والحب ، وحتى الوظائف، فهؤلاء الذين لا يعرفون أنهم يتم التلاعب بهم أثناء وقوع ذلك، غالبا ما يكونون أول من يجدون أنفسهم وقد أغلقت الحياة بابها فى وجوههم. فبمقدور ذكائك المنطقى أن يعمل على تطوير قرن استشعار يمكن أن يتحرى عن أى منطق تضليلى متعمد إذا ما تم تدريبه بصورة مناسبة ومتكررة، وسيزيد تدريب اليوم من ذكائك الفكرى إلى أقصى حد، وذلك بتوضيح السبع حيل الذهنية التى يستخدمها الناس لإيقاعك فى شرك رؤية ما هو غير منطقى فى صورة منطقية، والعكس بالعكس ، وكما يقول السيد سبوك فى "ستار تريك": فى اللحظة التى يحاول فيها شخص

تضليلك بمنطق زائف، فسوف تكون قادرا على أن تقول: "تلك حيلة لا تنطلى على".

كيف تمكنت سكرتيرة شخصية من اكتشاف المنطق الزائف وإنقاذ رئيستها فى العمل من دفع ملايين الدولارات

كانت لوسيندا شابة ألمعية الذكاء مهندمة فى ملبسها ، ولقد عملت كسكرتيرة شخصية لدى رئيسة زائعة الصيت عالميا لإحدى شركات مستحضرات التجميل الكبرى ، تهوى جمع الحفريات - التى تتفاوت فى الفضل بحسب أقدميتها وندرتها، وكانت المجموعة التى تقتنيها تضم قطعا نادرة من نوعها يستحق العديد منها أن يعرض فى المتاحف، أو يكون فى أيدى علماء حياة الحيوان فيما قبل التاريخ ولكنها للأسف كانت على علم بأنه تم شراؤها من السوق السوداء.

وعندما كانت لوسيندا ورئيستها فى مؤتمر صناعى فى ريودى جانيرو زارهما أحد تجار الآثار ، كان قد أبرم معها صفقة من قبل . وحسب ما قاله فإن لديه شيئا غير عادى ليعرضه عليها، وهى الحفرية الفريدة من نوعها التى تم اكتشافها لحشرة يقال إنها كانت موجودة منذ ٢٠٠ مليون عام مضت. قدم تاجر الآثار طواعية عددا من الإثباتات التى تبرهن على أصالة الحفرية، وكان هناك خطاب من عالم جيولوجيا من معهد ماسوشيتس للتكنولوجيا ، وزار الموقع عقب أيام من اكتشاف الحفرية، وفى هذا الخطاب روى لها جميع الاختبارات التى قام بها هو والعلماء الآخرون والتى تثبت أن طبقة الصخرة التى وجدوا فيها الحفرية يرجع عمرها إلى ٢٠٠ مليون سنة . كان هناك خطاب آخر من عالم حشرات بارز، شهد بأن صور الحفرية تتطابق تماما مع الاستنتاجات التى قام بها الحاسوب لما يمكن أن تكون عليه حشرة ما قبل التاريخ، حتى إنه كان هناك خطاب ثالث من المعمل الكيميائى يؤكد إتمام فحص مادة الحفرية وثبوت أن تكوينها وعمرها صحيحان.

وكانت رئيسة لوسيندا مشغوفة بشراء هذه الحفرية لضمها إلى مجموعتها، فقد شعرت بأنها عثرت على كنز ثمين يقاتل من أجله أى متحف أو جامع

تحف أو عالم حفريات، وحدد لها تاجر الآثار سعرا مكونا من ستة أصفار ولكنها لم تهتز .

ثم قامت لوسيندا ـ من واقع خبرتها برئيستها ـ بإعطاء إشارة لها تنم عن عدم رضاها عن تلك الصفقة، وبدا الضجر يظهر على وجه رئيستها، وأومأت برأسها ثم عادت لإبرام الصفقة، لكن عندما أعطتها لوسيندا الإشارة للمرة الثانية تمهلت وتراجعت متعللة بأن السعر مرتفع جدا وأنها تريد مهلة لليلة؛ لتفكر فى الأمر مليا.

وما أشارت إليه لوسيندا بعد مغادرة تاجر الآثار جعل رئيستها تقوم بعدة خطوات تبين على أثرها أن الحفرية كانت حفرية زائفة . (وحصلت لوسيندا على مكافأة كبيرة نتيجة لتدخلها فى الوقت المناسب) . كيف يمكن أن يحدث هذا مع وجود ثلاثة من الخبراء لا يُساء الظن بشخصياتهم ويؤكدون على أصالة الحفرية بإجراء كل اختبار ممكن؟

إذا لم تستطع تخمين الإجابة فتدريب اليوم ضرورة حتمية لك . سوف تتعلم كيف توسع من أفق قدرتك الذهنية فى هذا المجال الحيوى بتحديد هوية السبعة أنواع من الفخاخ التى يمكن أن ينصبها لك متعهدو المنطق الزائف . (بالمناسبة ، إذا لم تنجح فى هذا التدريب، ستجد الإجابة عن الكيفية التى نجحت بها لوسيندا فى تحديد المنطق الزائف للتاجر مشروحة بالتفصيل فى نهاية منشئ الذكاء المنطقى "اكتشاف المنطق الزائف").

كيف يخدعك المنطق الزائف

فى زيارة أخيرة لى لنيويورك رأيت لعبة الاحتيال القديمة، لعبة الثلاث ورقات، وهى لعبة عفىٌ عليها الزمان، ولكن ما زالت تستخدم للاحتيال على الساذجين وأخذ أموالهم. فى هذه اللعبة يضع الرجل ثلاث ورقات، إحداها الولد أو البنت (الملك أو الملكة) على مائدة ثم يخلط الأوراق ويراهن بعشرين دولاراً من ماله فى مقابل خمسة دولارات على من يستطيع أن يتعرف على ورقة الولد أو البنت . عندما تراه يخلط الأوراق يبدو لك أن المهمة سهلة فى ظاهرها ، ومجمل الأمر هو أنك لن تتمكن من الفوز ؛ لأن اللعبة ما هى إلا

عملية غش واحتيال؛ ولأنه لا يوجد بين الأوراق الثلاث ورقة الولد أو البنت التى تبحث عنها.

فمن يقوم بهذه اللعبة يستخدم ما يطلق عليه السحرة "خفة اليد" حيث يخفى الولد أو البنت فى راحة يده ويستبدلها بورقة أخرى أثناء عملية خلط الأوراق، ولو أدرك أحد ما يقوم به هذا الرجل واتهمه بالغش، نجده يثبت وبمنتهى الوضوح أنه شخص أمين، وذلك بقلب الورقتين الأخريين (ويعيد استبدال الورقة التى استبدلها مسبقا بورقة الولد أو البنت أثناء عملية خلط الأوراق بمنتهى السهولة) .

لعبة الثلاث ورقات هى لعبة متعددة الأشكال ، طالما تم استخدامها لخداع أناس ساذجين ، وبدأت على ما أعتقد فى مصر والعراق، باستخدام ثلاثة أنصاف من قشرة جوز الهند (أو ثلاثة أقداح من الفخار) ونواة الذرة .

وهأنذا أكرر هنا ثانية أن من يقوم بهذه اللعبة يستخدم خفة اليد، ليستولى على أموال اللاعبين باستبدال نواة الذرة بطريقة غير مرئية أثناء خلط قشر جوز الهند .

وبطريقة مشابهة ، فإن بعض الناس يستخدمون ما يمكن أن تعتقد أنه براعة وخفة التفكير؛ ليستغلوك ويغشوك ويسلبوا أموالك منك . إن خفة التفكير طريقة خادعة للتصريح بالمنطق الزائف، فهى طريقة تضع بها عمدا الكلمات والحقائق جنبا إلى جنب، حتى يبدو وكأنها تعنى شيئا، ولكنها فى الحقيقة تعنى شيئا آخر، أو تبدو وكأنها ذات معنى، ولكنها فى الحقيقة غير ذلك . لقد تم خداعك؛ كى تصدق احتواء ما يقولونه على ذرة من المنطق ، ولكننا فى واقع الأمر نجد أن حديثهم بأكمله يخلو منه أو يحوى منطقا زائفا تماما ـ كما كان الحال فى قشور جوز الهند فى بلاد ما بين النهرين (العراق).

إن المنطق الزائف وبراعة التفكير يعرفان رسميا وأكاديميا بـ "المغالطة" ولعلك تعلمت شيئا بشأن المغالطات فى المدرسة الثانوية أو عندما كنت طالبا فى المراحل الأولى من الدراسة الجامعية، فالمغالطات طرق خاصة لتحوير المنطق من أجل خداع الآخرين، حتى يتضح ما يبدو أنه نموذج للفكر المنطقى فيما بعد ـ

كمنزل قام ببيعه أحد ملاك الأراضى عديمو الضمير، به ثقوب فى الأساس وليست له دعامات كافية للسقف .

وكما أن هناك خمس أوست حيل رئيسية لخفة اليد التى يستخدمها الفنانون المخادعون والسحرة على خشبة المسرح؛ كى يتمكنوا من "أداء كم هائل من الخدع" ، فكذلك هناك سبعة أنواع رئيسية من المنطق الزائف يمكن استخدامها لخداع المغفلين بطرق عديدة، وبما أنك قد تعلمت كيفية تحديد الخلل فى فكرك عن طريق تدريب الأمس، فإنك عندما تتعلم كيفية اكتشاف محاولات الآخرين للتلاعب بفكرك عن عمد ، ستضاعف قدرتك الذهنية مرة ثانية .

الأفخاخ الذهنية السبعة للمنطق الزائف

كما هو الحال فى الحيل التى يستخدمها المحتالون والسحرة، فإن ما يجعل المنطق الزائف ينجح هو تشتيت الانتباه ، وإنما يتم تحويل انتباهك عن التفكير الخاطئ بعناصر ليس لها علاقة بالموضوع أو عناصر مشحونة بالعاطفة، (فبراعة) التفكير يتم استخدامها لصرف انتباهك عن الإخفاق الواضح إلى شىء ذى معنى.

ولحسن الحظ، فإن ذكاءك المنطقى هو من الكفاءة المطلوبة لمواجهة تحدى التعرف على السبعة فخاخ الذهنية للمنطق الزائف، وهذه الفخاخ هى:

١- *خيار أقرن زائف*. لكى يثنيك عن اتجاه معين ، فإنه يخمن وبطريقة مضللة أن كل العواقب ستكون سلبية ، بينما توجد فى نفس الوقت احتمالات إيجابية أيضا. على سبيل المثال "هذه الصفقة الجديدة إما أن تخرجنا من مجال رجال الأعمال وإما أن تدمر موقفنا فى هذا المجال".

٢-*الاستناد إلى حجة قوية* (وقد كان ذلك يعرف فى المدرسة بـ .)

• الاستشهاد بأحد الخبراء. يخدعك ، حتى تصدق ما قيل لاحتوائه على حجة مؤثرة تؤيده، وكونك خبيرا لا يجعلك على صواب دائما. فهناك الكثير من الخبراء الذين يعملون فى نفس المجال ويختلفون كثيرا فيما بينهم . فمنذ

عدة سنوات زعم اثنان من علماء الطبيعة أنهما اكتشفا "اللحام البارد" وكان هناك علماء طبيعة آخرون يشككون فى هذا ، وقد كانوا على حق، فقد أثبتوا زيف البحث الذى قام به هذان العالمان .

• الاستشهاد بشخصية شهيرة: فى بعض الأحيان يقال إن شخصية شهيرة تدعم فكرة ما ولكن هناك نقطة ، وهى أنه قد لا يكون خبيرا فى هذا المجال. على سبيل المثال "يقول دونالد ترامب: إن أفضل سياسة اجتماعية هى الإهمال المقبول، وقد يكون خبيرا بشأن العقارات ، ولكنه ليس خبيرا بنظام الحكم.

٣. *استغلال التعاطف* . يتم خداعك ؛ كى تغفل عن ضعف فكرة ما ، وذلك بوصف يحرك المشاعر للحالة التى عليها بعض التعساء. على سبيل المثال ، " ثلاثون مليون من أطفال المدارس لا يحصلون على وجبة غذائية مغذية. صوت لصالح هذه الخطة وسوف يحصلون عليها." إن فكرة ملايين الأطفال الذين يعانون من سوء التغذية أقحمت هنا خصيصا؛ كى تشتت انتباهك عن عيوب الخطة .

٤. *مهاجمة الشخص، ويتخذ هذا شكلين رئيسيين:*

- مهاجمة الشخص لذاته. ويسوغ رفض كل ما يقوله بسبب أخلاقياته، اختصاصه ، جنسيته أو ديانته، على سبيل المثال "لا يعنينى ما يقوله السيناتور جونز بشأن الضرائب طالما أنه تم ضبطه مع سكرتيرته".
- مهاجمة الشخص بسبب معارفه. ويسوغ ألا يعتد بكل ما يصرح به، لأنه لديه معارف أو أتباعا لا يعتمد عليهم. على سبيل المثال: "لا يمكنك أن تصدق كل كلمة يقولها شخص ذو منزلة رفيعة، فدائما ما يتسكع هنا وهناك فى الحانات وما حولها مع شاربى الكحوليات".

٥. *حدث هذا فيما بعد*، ويثبت ذلك علاقة بينهما. يدعى أن شيئا جلب شيئا آخر لمجرد أن هذا حدث قبل ذاك. على سبيل المثال "منذ أن بدأت أستخدم الحاسوب وأنا أعانى من مرض الحكة. لابد وأن إشعاع الحاسوب كان السبب وراءها .

٦ . *تعميمات زائفة*. القفز إلى الاستنتاجات اعتمادا على أدلة بسيطة جدا أو أدلة غير قابلة للتطبيق . ويتخذ ذلك شكلين: .

• تعميمات متسرعة، والقفز إلى النتيجة بناء على أدنى حد من المعرفة (يتضح بعد أنه غير دقيق) قبل أن تزن كل الأدلة . على سبيل المثال "إن أصدقائى الستة وهم أفضل أصدقائى كانوا يعتقدون أن فكرتى بشأن قفاز الأنف فكرة رائعة وسوف يرغبون جميعا فى شرائه".

• تعميمات مطلقة. القفز إلى نتيجة بتطبيق قاعدة عامة على موقف متعارض . على سبيل المثال "لقد سمعت أن ذلك الجزء من المدينة خطير. لن أقوم بتسليم هذه العبوة" وقد يكون هذا الشارع آمن مكان فى المدينة .

٧. *مقارنة زائفة*. لخلط الأمور، يتم بناء الحوار على شيئين لا يجوز المقارنة بينهما ، ولكن يتم التحدث عنهما كما لو كانت هناك مقارنة بينهما. على سبيل المثال "العمال كالجياد. عليك أن تخضعها تحت السيطرة وإلا سيفلت زمام الأمور من بين يديك، وكذلك الموظفون".

منشئ الذكاء المنطقى : اكتشاف المنطق الزائف

فى بداية الأمر كنت تتدرب على قدراتك الذهنية باكتشاف براعة التفكير، أما الآن فإن هذه القائمة ستساعدك على تذكر السبعة فخاخ الرئيسية للمنطق الزائف، وحالما تحقق تقدما؛ فلن تكون بحاجة للاعتماد على هذه القائمة بعد ذلك، وستصبح العملية طبيعية وتلقائية.

سوف تمتلك المناعة ضد أى محاولة لإصابة تفكيرك بعدوى المنطق الزائف، ولن يتمكن الناس من استغلالك ثانية بالحوارات الخادعة المصممة خصيصا لتشتيت انتباهك عن فشلها إلى شئ آخر له معنى، فسيكون ذكاؤك المنطقى سيكون حادا بما يكفى؛ لمعرفة إذا ما كان هناك أحد يحاول خداعك ببراعة فكره، وذلك إذا ما أمعنت النظر بحثا عن:

- ▫ خيار أقرن زائف . اسأل نفسك هل يرجع السبب الرئيسى فى عدم القيام بذلك إلى ذكر النتائج السلبية فقط؟
- ▫ شكلى الاستناد إلى حجة قوية .

- ابحث عن الاستشهاد بخبير. اسأل نفسك هل السبب فى تأييدك لهذا يرجع لتوافقه مع ما قاله الخبير؟
- الاستناد إلى شخصية شهيرة. اسأل نفسك هل السبب الرئيسى فى تأييدك لذلك هو هذا الخبير المشهور مع اختلاف مجال خبرته؟
- الاستناد إلى التعاطف . اسأل نفسك هل السبب الرئيسى فى تأييدك لهذا هو الوصف الذى يثير المشاعر لحالة يرثى لها؟

▫ شكلى مهاجمة الشخصية

- مهاجمة الشخصية لذاتها. اسأل نفسك ، هل السبب الرئيسى فى الهجوم على هذه الشخصية هو أخلاقياتها، تخصصها، جنسيتها أو دينها؟
- مهاجمة الشخصية بسبب معارفها . اسأل نفسك، هل السبب الرئيسى فى هجومك على هذه الشخصية هو أن لها معارف غير جديرين بالثقة أو لا يعتمد عليهم؟

▫ حدث هذا فيما بعد ، مما يثبت وجود علاقة بينهما.

اسأل نفسك ، هل السبب الرئيسى فى ربطك بين الحدثين هو مجرد أن أحدهما حدث قبل الآخر ؛ لذا فالثانى نتيجة للأول؟

▫ شكلى التعميم الزائف

- التعميم المتسرع. اسأل نفسك هل السبب الرئيسى فى تأييدك لهذا التعميم هو استنتاج مبنى على عينة أولية من المعرفة أو على معرفة قليلة وقد يتضح فيما بعد أنه استنتاج خاطئ؟
- التعميم المطلق. اسأل نفسك، هل السبب الرئيسى وراء ذلك وهو تطبيقك لقاعدة عامة على موقف بعينه لا تنطبق عليه هذه القاعدة؟

□ مقارنة زائفة

اسأل نفسك ، هل السبب الرئيسى فى هذا هو عقد مقارنة بين شيئين لا يجوز المقارنة بينهما، ولكن تم تناولهما وكأنها تجوز.

الآن ربما تكون قد توصلت إلى أى نوع من المنطق الزائف ذلك الذى اكتشفته لوسيندا. إنه منطق الاستناد إلى شخصيات شهيرة كل منها خبير فى مجاله، فقد استعان تاجر الأثريات بعالم جيولوجيا ، وعالم حشرات ، وعالم كيميائى، ولكن كل منهم لم يكن خبيراً فى الحفريات ، فقد تعمد هذا التاجر تجنُّب ذلك النوع من الخبراء الذى يمكنه أن يعلن وبمنتهى الوضوح عن أصالة هذه الحفرية، ألا وهو عالم الحفريات . عندما أشارت لوسيندا إلى شكها فى الحفرية صحبتها رئيستها إلى خبير فى علم الحفريات لفحصها ، فأكد وبمنتهى الوضوح أن هذه الحفرية مقلدة ببراعة، لكن إليك الفكرة : لقد قام نحات ومقلد بارع بنحت هذه الحفرية من حفرية أكبر ترجع إلى نفس الزمن، ولكنها شائعة وبلا قيمة - ببراعة هائلة لدرجة أنها قد تجتاز كل الاختبارات التى تجرى عليها خارج مجال الحفريات.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

لو كنت أبلغتك فى وقت سابق أنك ستتعلم غدا؛ لتصبح عبقريا فى الرياضيات ، لهزأت بى على أقل تقدير.

أما الآن وقد مررت بقدرات حاصل ذكائك المنطقى لحل المشاكل وتحرى المغالطة ، فقد تكون مستعدا لتصديق ما وعدتك به من أن تدريب الغد سوف يزيد من مهاراتك فى علم الرياضيات .

اليوم الحادى عشر

تدريب: البراعة فى الرياضيات

إن تدريب اليوم يتناول ذكاءك الفكرى الجديد والواسع الأفق، كما يوضح لك كيفية ربط هذا الذكاء ببعض الاستراتيجيات القوية؛ لمساعدتك كى تصبح عبقرياً فى الرياضيات. وهذا هو نوع آخر من قدراتك الذهنية الخارقة قد لا تصدق وجوده ما لم يسعفك الحظ بما يكفى لأن تكون بارعاً فى الرياضيات أثناء مرحلة الدراسة حتى تختبره بنفسك . إن حاصل ذكائك المنطقى مرتفع بالفعل لدرجة تمكنك من إجراء العمليات الحسابية المعقدة من جمع وطرح وضرب فى سرك وبدون الاستعانة بقلم وورقة .

ربما كنت تعتقد أن الرياضيات تتعلق بأشياء مثل جداول الضرب فقط ، وبما أنك وقعت فى مشكلة تذكر تلك الأشياء خاصة الصعبة مثل ٨×٧ فقد تكون استنتجت أنك أبله، وذلك عندما يتعلق الأمر بمسائل الرياضيات ؛ لذا فقد نسيت أمرها تماماً بمجرد أن انتهيت من دراستك .

لكن وبمنتهى الصراحة ، فإن جداول الضرب التى كانت ذات قيمة فى بعض الأوقات لم تعد تناسب كثيراً مسائل الرياضيات المرتبطة بالحياة الواقعية، سواءً استخدمت قلماً وورقة أو لا . لنفترض أنك تشترى ٣٦ رزمة (٥٠٠ ورقة) من الورق لرئيسك فى العمل بسعر ٨٩ سنتاً للرزمة. هذا يعنى ضرب ٣٦ × ٨٩ لمعرفة السعر الإجمالى. أين جداول الضرب إذن؟ إنها مفيدة إذا كنت تضرب رقماً فى رقم آخر. ولكنها تصبح بلا فائدة تقريباً إذا كنت تضرب مجموعة أرقام فى بعضها .

عندما تضرب عدداً، فى عدد كل منهما مكون من أكثر من رقم ، فعليك أن تضرب الرقم الأيمن من العدد الواقع بأسفل فى رقمى العدد الواقع بأعلى، ثم تضرب الرقم الأيسر من العدد الواقع بأسفل فيهما ، ثم تجمع حاصل عمليتى الضرب لتحصل على النتيجة ، وهذه عملية يصعب على الناس إجراؤها فى أذهانهم .

لذا دعونا نبسط الأمور ونضيف ١ إلى ٨٩ ليصبح المجموع ٩٠ .

وهذا عدد بسيط يسهل التعامل معه. ربما يكون من السهل بالنسبة لـك أن تضرب ٩٠×٣٦ فى ذهنك وتخرج بالنتيجة ٣,٢٤٠ . الآن، وبما أننا أضفنا ١ إلى ٨٩ كى تصبح ٩٠ لتبسيط الأمور، فنحن بحاجة لطرح ٣٦ من ٣,٢٤٠ وهذه عملية سهلة .

ولم يزل بإمكانك بدون قلم وورقة أن تخرج بالنتائج ٣,٢٤٠ . ولو بلغت تكلفة الرزمة ٨٩ دولارا ، فإن الإجمالى سيصل إلى ١٨٦٩ دولارا.

لكن بما أن السعر ٨٩ سنتا أو ٨٩ دولارا فإننا بحاجة لأن نضيف علامتين عشريتين . إذن فالسعر هو ١٨,٦٩ دولارا.

كيف تضمن النجـاح عن طريق البراعـة فـى الرياضيـات؟

لا يمكنك أن تدخل فى معترك الحياة وتنجح فيها ما لم تكن على وعى بالرياضيات، فالشخص الذى يمكنه أن يثبت فى اجتماع ويجيب بمنتهى الثقة عن سؤال لرئيس القسم الجديد عما ستكون عليه التكلفة إذا تم رفع ميزانية الإعلانات بنسبة ٤٧٪ فتعتبر هذه بداية جيدة جدا له.

والشخص الذى يمكنه أن ينصت إلى صوت هاتفى يقول "ألا يبدو الاشتراك السنوى فى مجلة (أفضل امرأة) مقابل ١٣ سنتا فى اليوم يبدو شيئا عظيما" فيفكر بسرعة ١٣ سنتا فى اليوم يعنى ٩١ سنتا، أى نحو دولار فى الأسبوع. يضرب دولارا فى ٥٢ أسبوع ؛ فيحصل على ٥٢ دولارا .

سعر المجلة الشهرى ٥ دولارات مضروبا فى ١٢ عددا فى السنة يصبح الناتج ٦٠ دولارا، إذن ٥٢ دولارا ليست بالصفقة الجيدة ؛ حيث إن اشتراك معظم المجلات يمثل الثلث أو أكثر قليلا من السعر الإجمالى للمجلة، أو ٤٠ دولارا فى العام، إذن فمن منا يريد أن يسلب منه ماله بطريقة كهذه ؟

يمكن للناس أن يلقوا نظرة سريعة على مؤشرات سوق المال بصورة يومية ويعرفوا أن قيمة سنداتهم ستقع ضمن نطاق نسبة معينة وأنهم لن يستيقظوا من نومهم ذات صباح ليجدوا أن سنداتهم قد تبخرت ببطء ودون أن يلاحظوا. والذين يمكنهم إجراء العمليات الحسابية فى أذهانهم بسرعة ـ كالصراف الذى يعمل فى متجر كبير ـ لن يتمكن أحد من خداعهم فى سعر شىء أبدا.

والذين يدخلون مبنى ويفكرون فى الإيجار من أجل شركتهم الجديدة ويحسبون بسرعة الفرق بين الإيجار الشهرى وسعر القدم المربع سيتقدمون فى مجال عملهم.

من الصعب أن تتخيل شخصا يرتقى السلم فى أى مهنة دون أن يكون ملما ببعض المهارات فى الرياضيات. فما كان روبرت تاونسيد ليصبح رئيسا لشركة "إيفيس" لإيجار السيارات لو أنه أخذ برأى أحد آخر فى الأرقام التى تتعلق بالصفقات الهامة.

وعلى الجانب الآخر حاول أن تتخيل ربة البيت العادية وهى تتدبر أمور منزلها من خلال ميزانية الأسبوع دون أن تكون قادرة على القيام بعمليات حسابية لتميز بين ما إذا كان ما يقوله البائع يمثل لها صفقة حقيقية أو أنه مجرد إغراء لخداعها، أو دون أن تعرف ما هى القيمة الحقيقية للأشياء الموجودة على عربة البائع . إن أهمية المهارات السريعة فى الرياضيات، والتى تجريها فى ذهنك بالنسبة للنجاح فى كل نواحى الحياة اليومية لا يمكن ببساطة المغالاة فى التأكيد عليها، ولحسن الحظ، فإن لديك معينا لا ينضب من عبقرية فى الرياضيات تتمثل فى ذكائك المنطقى، وسيرشدك تدريب اليوم إلى تقنية تلقائية؛ لإدراج قدرة الذهن غير المستغلة فى قائمة بالنيابة عنك.

سبع مواهب حسابية ضرورية يكسبك إياها هذا التدريب

سوف تكتسب عن طريق عبقريتك الدفينة التى تكشف عنها التقنية الحسابية الرائعة القدرة على إجراء العمليات الحسابية من جمع وطرح وضرب حتى المعقدة منها فى ذهنك. يمكن أن تتوقع أن:

- تحسب فواتير العشاء وتحدد (البقشيش) فى لحظتها .
- تكتشف الأخطاء فى الميزانيات والخطط المالية وتتنبأ بشأنهما .
- تحتفظ فى ذهنك بإجمالى الاستثمارات والحسابات المصرفية وبسعة تخزينية أخرى يبلغ قدرها ٤٠١ كيلو بايت .

- تكتشف الأسعار الباهظة عند دفع الفاتورة .
- تتبع ميزانيات دقيقة ومشتركة بدون صعوبة .
- تدخل فى سباق مع الزمن من أجل إعداد الميزانيات السنوية والخطط المالية طويلة المدى .
- تواصل حسابات الإنفاق بطريقة دقيقة للغاية .

كيف مكنّت العبقرية الحسابية منتجاً من التفوق على محاسب

طُلب منى ذات مرة أن أتولى الإشراف كمنتج مساعد على فيلم وثائقى تحت اسم *دريم سبيز* تقديراً لمؤلف (توايلايت زون وستار تريك) جورج كلايتون جونسون، وتم رصد ميزانية صغيرة للغاية لتصوير هذا المشروع ، وكانت هناك إجراءات مشددة على عمليات الإنفاق. فى نهاية كل يوم تصوير كنت أجلس أنا والمحاسب (الحاصل على درجة الماجستير فى الرياضيات) لنراجع قائمة بها كل بند تم إنفاق المال عليه، وفى الوقت الذى كان يجرى فيه العمليات الحسابية على الآلة الحاسبة بالطريقة التقليدية المجهدة كنت أنا أجريها فى ذهنى وأنتهى قبله بمبلغ ينقص أو يزيد عدة دولارات عن المبلغ الفعلى .

لماذا؟ فلست عبقرياً فى الرياضيات . وإننى لبعيد كل البعد عن أن أكون كذلك، فقد كنت أحصل على درجات جيدة ومتوسطة وحتى ضعيفة فى الرياضيات وكنت أرسب تقريباً فى مادة الجبر .

لكن صديقى دايفيد دانيل - كاتب روايات الجاسوسية الراحل - علمنى بعض الطرق المختصرة لتطبيق الذكاء الحسابى فى العمليات الحسابية من جمع وطرح وضرب ، والتى لا يعرفها معظم عباقرة الرياضيات، فهم لا يعانون من مصاعب عند إجرائهم لها فى أذهانهم؛ لذا فهم لا يحتاجون هذه الطرق المختصرة ، لكن بقيتنا بحاجة إليها .

أربع خطوات نحو العبقرية الحسابية

ما أسهل أسس الرياضيات، فأى إنسان يمكنه أن يجمع ويطرح أعداداً بسيطة مثل ٢ + ٧ فى ذهنه ، ولكن توجد الصعوبة عندما تجمع ٣٦ زائد ٢٨

أو تطرح ٤٨ من ٩٥ فهنا يتبقى لك أعداد يتعين عليك أن ترحلها أو تقترض كما فى حالة طرحك ٨ من ٥ فتقترض ١ من الـ ٩ لتصبح ٨ ثم تطرح ٨ من ١٥ لتحصل على ٧ ثم تطرح بطريقة استفسارية وأنت فى حالة من عدم التركيز ٤ من ماذا (ماذا كان العدد) لتحصيل ماذا؟

إن العبقرية الحسابية تجعلك تطرح عمليات الاقتراض والترحيل المعقدة جانباً ، وتذلل المشكلة وتبسط من عمليتى الجمع والطرح ثانيةً ، فبدلاً من أن تضيف ، لنقل: ٢٣ إلى ٢٨ ـ والتى من الممكن أن تكون عملية خادعة إذا قمت بعملية الترحيل فى ذهنك ـ فمن الأسهل والأسرع كثيراً أن تضيف وبمنتهى البساطة ٢٣ إلى ٣٠ لتحصل على ٥٣ ثم تطرح الـ ٢ التى أضفتها إلى الـ ٣٠ .

وكما يقول كيه توماس فاينلى بوصفه استشارياً للإبداع فى كتاب *ديناميكيات ذهنية* : "عدة قواعد أساسية يمكنها أن تجعلك تحل المسائل الرياضية الأكثر بساطة فى ذهنك ، ولحسن الحظ ، فلست مضطراً لأن تكون مبهراً فى الرياضيات" فالعبقرية الحسابية هى مجرد أربع قواعد فى الرياضيات" أربع قواعد ذهنية يسيرة ، هى التى تجعل ذكاءك المنطقى يعمل بصورة أكثر براعة وليس بصورة أكثر صعوبة .

هذه القواعد الأربع هى :

١.عندما تقوم بعملية جمع فى ذهنك (ولنقل ٣٨ و ٦٤). كى تتجنب عملية الترحيل ، غيِّر العدد (٣٨) إلى أعلى وأقرب وحدة عشرية له تنتهى بصفر (٤٠). ثم أضف العدد (٤٠) الذى ينتهى بصفر إلى العدد الآخر (٦٤) لتحصل على الناتج الثانوى (١٠٤). بعد ذلك اطرح العدد الذى أضفته إلى العدد (٣٨) ليصبح عدداً ينتهى بالصفر وهو (٢) لتحصل على الناتج النهائى (١٠٢).

٢.عندما تقوم بعملية طرح فى ذهنك (ولنقل ٥٤ و ٩٨). كى تتجنب عملية الاقتراض غيِّر العدد الذى تطرحه (٥٤) إلى أعلى وأقرب وحدة عشرية له تنتهى بالصفر (٦٠). ثم أضف نفس العدد (٦) إلى العدد المطروح منه (٩٨) ليصبح (١٠٤) ثم اطرح العدد الذى ينتهى بالصفر (٦٠) منَ العدد الأكبر (١٠٤) لتحصل على الناتج النهائى (٤٤).

٣.عندما تقوم بعملية ضرب فى ذهنك (لنقل ٣٠٠ مضروباً فـى ٨٠٠٠). إذا كان كل من العددين ينتهى بأصفار فاضرب العددين الأولين (٣ فى ٨) ثم أضف إلى ناتجـهما إجمـالى عـدد الأصفـار، وهـو (٥) لتحصـل علـى النـاتج النـهائى (٢,٤٠٠٠,٠٠).

٤.عندما تضرب أعداداً مختلفة لا تنتـهى بأصفـار (لنقـل ٢٥ مضروبـاً فـى ٣٤). اجعل هـذه المسـألة الحسـابية مسـألتين (لنقـل ٢٠×٣٤، ٥×٣٤) اضـرب العددين الأولين تحصـل علـى (٢٠×٣٤ = ٦٨٠) ثـم اضـرب العدديـن الآخريـن (٥×٣٤ = ١٧٠) بعد ذلـك اجمـع النـاتجين الثـانويين (٦٨٠ + ١٧٠) لتحصـل على الناتج النهائى (٨٥٠).

مارس كل تقنية من هذه التقنيات البسيطة لمدة يوم أو اثنين وستجد نفسـك وقد أجدت تماماً هذا الجزء الخاص بعبقريتك الدفينة.

أسلـوب القـدرة الـذى ستتعلمـه غـداً

إذا كنت تعتقد أن الإبداع شىء مقصور على الفنانين فقط، وأنـك لا تمـت إليه بصلة على الإطلاق ، فإن الأيام الثلاثة القادمة من التدريب والتى تبدأ غـداً ستفتح عينيك على القدرة الرهيبة لذكـائك الإبداعـى والتـى سـتعينك علـى بنـاء حياتك والسعى للنجاح فيها.

الأيـام من الثانى عشر إلـى الرابع عشر

الدلالــة الرابعــة

أطلق العــنان لعبقريتــك الإبداعيــة



مـا مسـتوى ذكـائك الإبــداعـى؟

يساعدك هذا الاختبار على تقدير مستوى ذكائك الإبداعــى بشكل تقريبــى أثناء الوقت الحالى؟ فلا تسىء الحكم على نفسـك إذا مـا تبين انحـدار مسـتواك الفكرى. انته من التمرين الأول (اليوم الثانى عشر) ولاحظ كيفية ارتفاع مســتواك عالياً، وإذا شعرت بنقص ما فى قدرتك الإبداعية مما يعوقك عـن التحـرك قدمـاً فى حياتك ويحول دون تحقيق أحلامك ، فســيطلق برنـامج تلـك الأيـام الثلاثـة العنان لعبقريتك الدفينة التى طالما أردت استنباطها.

قم بوضع علامة بالخانات المقابلة لما ينطبق عليك، فهل تراك:

- ☐ يتوارد إليك سيل من الأفكار نتيجة لبعـض الأمـور التــى قـد صادفتـها أو تعلمتها أثناء يوم ما؟
- ☐ تجد نفسك بين الحــين والآخـر وقـد هديـت إلى فكـر سـديد، خاصـة عندما تكون مضطراً لإيجاد حل ما لمشكلة طويلة المدى؟
- ☐ تنتهى مـن مشـاهدة عـرض تليفزيونـى ردىء أو فيلم دون المسـتوى ، معتقداً فى إمكانية إخراجك أو كتابتك له بشكل أفضل ؟
- ☐ تتأقلم بسهولة مع الظروف والوظائف المغايرة ؟
- ☐ تتوهم ويخيل إليك رؤية نفسك بسيناريوهات تمثيلية وواقعية ؟
- ☐ تتذكر حصولك على تقدير امتياز فى الكتابة الإبداعيـة والفـن والدرامـا أثناء سنوات الدراسة؟
- ☐ تسـتمتع بتعلـم المـهارات ، والهوايـات ، والرياضيـات، والحقـائق ، والفلسفات ، والمنظورات الثقافية والآراء الجديدة ؟

- تعى وجدانيا الوتيرة التى ستسير عليها الجوقة إثر سماعك لبعض كلمات الأغنية، أو تدرك نهاية قصة ما بعد قراءتك لبعض صفحاتها الأولى؟
- تستنبط سبلا جديدة لإعادة تنظيم بعض الأمور بهدف تطويرها؟
- تشغل وظيفة تتعلق بالفنون، بدءا من التأليف والرسم ، حتى هواية التمثيل والذهاب إلى دور السينما وزيارة المتاحف؟
- تنتقى ملابس على أحدث طراز أو زاهية اللون؟
- تفشل أكثر من الآخرين نتيجة لإقدامك على المجازفة وتجربة كل ما هو جديد بشكل متزايد عنهم؟
- تنفعل بشدة أكثر مما يفعل الآخرون؟
- تطرح أو تفكر بأسئلة تجحد المعتقدات التى من شأنها مناهضة الافتراضات الشائعة والوتيرة التى تسير عليها الأمور .
- ترى أثناء نومك أحلاما جامحة وتتذكرها بعد استيقاظك فى الصباح؟

تقدير الدرجات: قم بجمع عدد الخانات التى قد علمت عليها.

إذا تراوح مجموع درجاتك بين ١ و ٤ ، فإن تمارين الثلاثة أيام سيتيح لك المجال لتنمية إبداعك على نطاق واسع ؛ حيث إنك ـ كما يتضح ـ لم تكن تستغل قدراتك الفكرية، لذا فقد تواجه صعوبة لدى إقدامك على شحذ قدرتك الفكرية الفاترة ، ولكن سيصير ذهنك مجالا لإبداع جميع أنواع الروايات والمفاهيم المتأصلة.

أما إذا تراوح مجموع درجاتك بين ٥ و ٨ ، فإنك قد تكتفى فقط بمشاهدة فيلم أو عرض تليفزيونى أو كل ما هو إبداعى من قبل الآخرين، ولكنك لا تعتبر نفسك مبدعا، ونادرا ما تحاول الاستعانة بقدرتك الإبداعية، فإذا كانت هذه حالتك فعلا ، فإن الصفحات القليلة التالية ستكشف لك النقاب عن رؤية جديدة لقدراتك الفكرية وكيفية تكاتفها لتحقيق النجاح فى حياتك.

وإذا تراوح بين ٩ ، ١٢ ، فإن مستوى ذكائك الإبداعى لا بأس به ؛ حيث إنك تقوم على الأقل بقراءة عشرات الروايات سنويا (وتحلم بأن تكون مؤلفا) أو تقضى إجازة نهاية الأسبوع فى رسم المناظر الطبيعية المطلة على

البحر، أو تقوم بتصوير التجمعات العائلية فى مهارة ، فإذا بدأت على هذا النحو ، فإن برنامج الثلاثة أيام المخصص لتوسيع نطاق ذكائك الإبداعى - سيرفع من شأن قدراتك الفكرية ؛ بحيث تنقلك من مجرد هاو إلى محترف.

أما إذا تراوح بين ١٣ و ١٥ ، فليس هناك من يضاهيك فى كيفية استغلال الذكاء الإبداعى ؛ فأينما تعمل ، تعتمد مشاركتك الرئيسية على قدراتك الفكرية ولو أنك لم تطلع على علم "إيقاعات ألتر ديان" أو تدرك فترات بلوغك ذروة الإبداع من ٩٠ إلى ١٢٠ دقيقة ، فقد يحمل لك هذا الجزء العديد من المفاجآت.

أطلق العنان لذكائك الإبداعى

يعد الإبداع وهو القدرة على خلق أفكار وحلول جديدة - شيئاً لا غنى عنه لبلوغ أهدافنا مهما كانت ؛ حيث إن توم بيترز الذى قد احتفت به مجلة "فورتن" كأعظم العظماء بمجال الإدارة قد أحرز "المركز الأول بين المدراء الأمريكيين" و "كدليل على مصداقيته" فقد كان متقدماً على المتسابق التالى له بضعف النقاط ، أما "بيل جيتس" فقد اختص وحده بالإبداع نتيجة لتمتعه "بأهم صفة مميزة قد يمتلكها فرد" . و"وتونى روبنس" - مؤسس برنامج القدرة الفائقة الخاص بالشرائط التسجيلية والفيديو ومجلة فورتن الأكثر مبيعاً - قام بتصنيف ذلك البرنامج أيضاً كأساس لمن يرغب فى الحصول على أو تحقيق كل ما ينشده بحياته".

إن هذا النوع من الإبداع لا يمثل أساساً فقط للنابغين من أصحاب الملايين أو الفنانين والحرفيين ، ولكنك أيضاً تمتلك موهبة خاصة للتخيل والاستحداث، وقدرة خاصة على تطويعهما لتحقيق أحلامك وبلوغ أهدافك ، وهكذا يعينك الإبداع على تخطى مشاكلك اليومية التى قد شغلتك طويلاً ، إذ يوفر لك حلاً بديلا للاستمرار بعملك، بينما تضرب المدينة بأسرها عن العمل؛ كما يوجد لك سبيلاً للتملص من القيام ببعض الإجراءات فى حالة مرض معاونك فى العمل، ويساعدك أيضاً على إعداد أمسية لطيفة لعمك الثرى الذى سيقضى بالمدينة أسبوعياً . وبالنظر إلى كل ذلك ستجد أن الإبداع يقف وراء كل منها.

وبغض النظر عن موضع الإبداع لديك باختبار الذكاء، فإنك بالفعل ستكون أكثر إبداعاً مما تتخيل ؛ حيث إن إعداد سيناريو كالسابقين يعتمد فقط على قدرتك الإبداعية ، وهكذا سيساعدك برنامج الثلاثة أيام من أجل قدرة ذهنية خارقة للرقى بإبداعك بالدرجة الكافية لتحقيق أحلامك وطموحاتك .

كيف السبيل لتصبح عبقرياً مبدعاً

إن أسناننا اللبنية ليست الشيء الوحيد الذى نفقده فى الصغر، ولكن الإبداع أيضاً يختفى فى سن صغيرة؛ حيث إن رسومات الأطفال، وقصصهم، وألعابهم ، وفقاً لما أورده "مارك رونكو" - مؤسس جريدة بحث الإبداع - توضح التطور السريع بالإبداع فى المراحل الأولى من الطفولة ، ولكن أوضحت الاختبارات أن معظمنا يفقد الحافز على الإبداع عند سن السابعة، ومن الواضح أن الأمر يتطلب عاماً فقط من النظام التعليمى ؛ لتثبيط همة التلاميذ بالمدارس (شباب المستقبل) عن إجراء اختبار ذكائهم الإبداعى.

لا يعد الذكاء الإبداعى - كما ورد على لسان "مارك رونكو" - وحده مفاجأة، ذلك نتيجة لما يحدث للأطفال بالنظام المدرسى "إذ نقوم بوضع التلاميذ فى مجموعات ؛ ونجلسهم على مكاتب ؛ ونطالبهم برفع أيديهم قبل التحدث، فنحن نشدد على الالتزام والنظام ؛ ثم نعود بعد ذلك ونتساءل عن السبب فى عدم قدرتهم على الإبداع".

ثمة عامل ثان يفصلنا عن قدراتنا الفكرية ، ألا وهو تسليمنا بحتمية مستوى ذكاء المبدعين. فضلاً عن إيماننا - مع مستوى ذكائنا الأدنى - بعدم قدرتنا على بلوغ تلك الدرجة من الإبداع ، ولكن فى حقيقة الأمر ، فإن النابغين من المؤلفين ، والرسامين ، والموسيقيين ، والعلماء ، ورجال الأعمال ، وفئات أخرى من المبدعين أقل ذكاء من أى شخص آخر .

وقد قام أستاذ علم النفس الدكتور "دين سيمونتون" بإجراء مئات التجارب على الإبداع ، ولكنه لم يتمكن من إقامة أية علاقة بين الإبداع والذكاء وطبقاً لقوله، فأنت غير ملزم بأن تكون عبقرياً ؛ حتى تصير مبدعاً ؛ حيث إن أغلب المبدعين أقل ذكاءً من أى شخص آخر.

وقد أيد ذلك أيضاً عالم النفس التنموى "دافيد هنرى فيلمان" والذى قام بإجراء أبحاث حول الإبداع بجامعة "توفتس بقوله" "جميع البشر مبدعون وذلك لكونهم قادرين على الحلم والتخيل، ويقومون دائماً بالمناوبة بين عالمهم الداخلى والخارجى".

الإبداع : المحافظة على حياتك فى الأوقات الحرجة

قد تظل مفترضاً حتى الآن أنك غير مبدع، وأن وظيفتك ـ سواء كانت إدخال بيانات بأحد مكاتب التأمين ، أو التحصيل بمكاتب تسجيل السيارات، أو تولى إدارة آلة نسخ عشرات من أشرطة التسجيل فى آن واحد، أو تولى مسؤولية منزل، أو تصنيف أوراق فحص العقارات، أو التحقق من سلامة الأسلاك المركبة حديثا بالمدينة ـ لا تمت للإبداع بصلة.

وقد تعتقد أنه مقصور على بعض الوظائف بمجال الدعاية والإعلان ، الإعلام الترفيهى ، والفنون ، أو الوظائف رفيعة الشأن كالمستشارين التنفيذيين، وبعض الحرف الإبداعية الأخرى.

ولكن الإبداع كان وراء نجاح العديد منا ، إذ إنه عبر بنا من التبذل والدونية، إلى السمو والارتقاء، من كيفية سد ثقب الرايدياتير بسيارتك عند رشها بالماء، حتى العرض الخيالى الذى يرجى الرد عليه بـ "نعم سأتزوجك" أو وحى الساعة الثالثة صباحا الذى يلهمك بالتنزه عبر قائمة مونداى بالمدينة دون الإخلال بنظام المرور، وذلك لتأسيس مركز تجارى بالجهة المقابلة والذى تكلف ترميمه الملايين.

إن لأجهزة الحاسوب الأبل قصة مطولة حول الاستلهامات الإبداعية (خلال فترة توقف قصيرة عندما خرج ستيف جوبس من الإدارة) بدءا من الاستعمال المحبب للجرافيك والأيقونات التى جذبت الجميع للإقبال على الجهاز (ومن استعمال الويندوز بأجهزة الحاسوب الشخصية) وتواصلا مع النجاح المذهل لأحدث استلهامات جوب المبهجة لجهاز IMAC ، وهكذا كان الإبداع وراء اجتياز "ستيف كاس" الأوقات العصيبة عند مناقشة دمج الشركات.

لذا يعد إبداعك الفطرى هو المحافظ على حياتك ؛ حيث إنه يجعلك تجتاز الأوقات العصيبة من حياتك، وتلك الأوقات ليست بالضرورة أمراً بغيضاً أو مشكلة تواجهها، بل قد تظهر بحياتك عندما تجهل كيفية تسوية الأمور كما كانت ، أو حل مشكلة ما ، فنحن نعلم فى أغلب الأوقات ما يتعين علينا فعله إذا ما توقفت السيارة بغتة، أو طالبنا المدير بالانتهاء من عمل إضافى فى وقت محدد قريب .

تطاردك تلك الأوقات عندما تفشل جميع مجهوداتك المبذولة، والتى كانت تفلح سابقاً، أى عندما تحتاج إلى وسيلة أو وجهة نظر جديدة؛ إذ تساهم قدرتك الفكرية على اجتيازك لتلك المحنة؛ حيث تولى الإبداع نقل الإنسان من العيش بالكهوف إلى المجمعات السكنية مجتازاً جميع الصعوبات التى قد واجهته أثناء تلك الفترة، أما بقية الحيوانات ، فقد تبصر؛ وتستنشق وتسمع وتستخدم الأدوات مثلما يفعل البشر، ولكن ليس لنا منافس فى الإبداع.

يمثل الإبداع محوراً رئيسياً لتركيبنا كآدميين، ولكنه على خلاف بقية قدرات الذكاء لا يقتصر على منطقة معينة بالعقل، وإنما تقوم تلافيف المخ المؤسسة للذكاء الإبداعى برفع جميع مستويات الذكاء الأخرى وتعمل على تمددها (وكذلك العديد من المناطق الأخرى بالمخ) .

لذا فما من مجال لمعاناتك من قلة قدراتك الفكرية؛ حيث إننا جميعاً قد حبانا الله تعالى بالمهارة الإبداعية، والقدرة على الابتكار، والاستهلام ، والبصيرة ، والتخيل، وفى حقيقة الأمر ، إذا لم يكن الإبداع صفة مميزة عالمية يتقاسمها الأفراد، فلن يتوافر لدينا العديد من المترادفات لها.

إن الذكاء الإبداعى الخاص بهذا البرنامج الذى تبدأه اليوم، سيساعدك على إطلاق العنان لعبقريتك الدفينة منذ عهد طويل.

القوى الست الخاصة بعبقريتك الإبداعية

أطلق قدرتك الفكرية من سياجها، فسينساب ينبوع من الأفكار والاستلهامات بذهنك ، وإذا ما ضللت طريقك بالحياة، وانبت سبيل هدايتك؛ فسيقوم ذكاؤك الإبداعى بإنقاذك من هذا الموقف . إذ ستظل قدرتك على الإبداع خصبة، وتتمكن دوماً من إحداث فكرة جديدة لقائمة الغداء بالمدرسة، أو

ورود وميض من الإلهام إليك مما ينقذ شركتك من عجز مادى بها، ومن ثم وضع خطة تسويق محفوفة بالمخاطر.

إذ ستتمكن من :

- استحضار إلهام فورى عند الطلب .
- إيجاد سبيل للرجوع بالأمور إلى مسارها الصحيح وقتما تشط عنه.
- أن تكون سباقاً على منافسيك بأساليب مستحدثة لكسب عمـلاء جـدد كنت تحلم بهم .
- أن تستأثر بتفكير إبداعى متأهب، حتى فى خضم أحلك المواقف .
- التفريق بين الإلهام والبلاهة، حاذفاً كل غير ذى قيمة، قبل أن تسـير فى الاتجاه الخاطئ .
- حل أية مشاكل من خلال برمجة "القائم على الأفكار بالعقل الباطن"

تعلـم تلك التقنيـة ولـن يعوقك أى شـىء مجـدداً

كانت "إيرما" مسؤولة عن إدارة عيادة أسنان لمدة تصـل إلى عشـرين عامـاً، وبعد تقاعد طبيب الأسنان الذى كانت تعمـل لديـه، حالفـها الحـظ فـى إيجـاد وظيفة جديدة بنفس المجال فى شـركة خاصـة بمجـال الأسـنان ، تم افتتاحـها مؤخراً على بُعد ميل من منزلها.

ولكـن سـرعان مـا واجهتـها الصعـاب: "إن كـل الأمـور مختلفـة بمكـانى الجديد؛ حيث إن جميعها حديث العهد ويتم التحكم فيه آلياً من خـلال جـهاز حاسـوب بمكتـب د/بـيرس ، كمـا أن هنـاك العديـد مـن الإجـراءات الحديثـة كتنظيف الأسنان بالموجات الصوتية ، وزرع الأسنان، وأجـهزة الثقـب بـالليزر، وموقع على شبكة الإنترنت ، وقد كانت جميعها مختلفة وحديثـة؛ ممـا دفعنـى للتفكير فى الأمر، وأصبحت أعانى من عدم مقدرتـى علـى المثـابرة، وإنـى لعلـى ثقة من أن كلا الشريكين قد لاحظ ذلك".

وصفت "إيرما" حالتها وكأنها تنهار؛ إذ كان يعتريها القلق لتعاملها مع الأجهزة بعد عقدين من العمل مع طبيب أسنان متقدم فى السن: "أخشى ألا تتوفر لدى المرونة الذهنية الكافية لإجراء هذا التعديل الجذرى".

وكانت تعتبر استقالتها من وظيفتها السابقة والبحث عن وظيفة جديدة بمكان ما "شيئا تقليديا" حيث لن يتطلب الأمر مجهودا ذهنيا للصمود، ولكننى استشعرت الحزن فى صوتها لعدم جدارتها الكافية للنجاح فى عملها ولاضطرارها الاستقرار بوظيفة يقل الإقبال عليها، وقد أرادت بقولها هذا معرفة رأيى حيال استقالتها من وظيفتها الحالية، أو ضرورة الاستمرار بها حتى تسير الأمور فى الطريق الصحيح.

فأجبتها بأنها كانت ذكية جدا لمجرد انتقائها لأى وظيفة روتينية ؛ حيث إن الجزء الأكبر من المشكلة يتمثل فى اعتيادها الشعور بسيطرتها على كافة الأمور دائما، بينما تثابر فى عملها الجديد بشق النفس، مما دفعها للشعور بأنها أقل كفاءة مما كانت عليه بالفعل، ثم أردفت بأننى على يقين من أنها على المدى البعيد ستتأقلم وتلمع فى وظيفتها الجديدة.

وشرحت لها أن مشكلتها ليست قصورا فى الارتداد الذهنى، ولكنها تتمثل فى إتاحة الفرصة لذهنها للعمل على منوال واحد، وبالرغم من أن اهتمام "إيرما" يبدو بعيدا عن الإبداع ، إلا أنه فى الحقيقة لم يدر حول شىء آخر، ولقد مرت برهة منذ أن اضطرت لجعل قدرة ذكائها الإبداعى أكثر مرونة للتفكير فيما هو جديد ، فكانت النتيجة ازديادها متانة وتعرضها لأساليب سهلة ومعتادة للتفكير وتنفيذ الأمور .

فأرشدتها للقيام ببعض التمارين المخصصة لاستعادة مرونتها (تأتى لاحقا ثلاثة تمارين بالغة الفعالية) فمن المعتاد لمن يرتبط بروتين يومى وأساليب سلوكية تلقائية أن يجابه صعوبة ـ كشأن "إيرما" ـ فى إعداد نفسها لإحداث تغير.

ولكن كما فى رواية الساحر أوز *Wizard of oZ* فإن رجل القصدير الذى تحلل حينما علاه الصدأ ، قد استعاد رونقه بقطرة من الزيت ، وهكذا تتجدد قدرتك الفكرية بالقليل من الإبداع والتدريب.

ثلاث خطط مدروسة لإطلاق العنان لمستوى ذكائك الإبداعي

إن الرتابة اليومية تقتل الإبداع ، بينما يعد التنوع والإثارة وسيلتين للاستعانة التامة بقدرتك الفكرية ، حيث سيخلصانك من عاداتك الذهنية ورتابتك لتبدأ سيلاً من الذكاء الإبداعي.

سيعينك برنامج الثلاثة أيام الخاص بالذكاء الإبداعى على استعادة مرونتك الذهنية لأقصى مدى، وللمحافظة على هذا المستوى أنصحك بإجراء التمارين الذهنية التالية .

١- جدد فيما تقوم به يومياً. اتخذ طريقاً مختلفاً أثناء ذهابك إلى المكتب، قم بشراء حاجياتك من محلات مختلفة ، نوّع فى نشاطاتك فى أوقات فراغك؛ وإذا كنت تواقاً لمشاهدة الأفلام، فاذهب لمشاهدة مسرحية أو مباراة هوكى؛ أو ممن يفضلون المكوث بالمنزل، فاخرج قليلاً؛ أو محباً للخروج ، فامكث لقراءة كتاب، أو ترتدى عادة رابطة عنق، فتخل عنها، وإذا كان هندامك غير منظم ، فعدل منه وكأنك بصدد حضور أمسية خاصة .

٢- أحبب ما تكره. عندما تتعرض مستقبلاً لموقف بغيض أو تكون بصحبة شخصية منفرة ، حاول إيجاد أو قول شيء محبب لك أو ظريف فى ذلك الوقت. فإذا كان الموقف يتمثل فى شخصية منفرة ، حاول كشف السبب وراء ردها بهذه الطريقة وعلة اعتبارك إياها طريقة سليمة كرد فعل، أما إذا حلت كارثة في العمل، أو حصلت على درجات منخفضة فى أحد الاختبارات ، فتخيل أن الأمر ربما كان أسوأ مما هو عليه ، أو أن ثمة درساً يجب تعلمه؛ حتى تتجنب حدوث ذلك ثانية .

٣- ضع نفسك مكان الآخرين. إذ سيزيد ذلك من مرونة ذهنك وتنمية قدرتك على استشعار المشاكل من منظورات مختلفة. امنح نفسك بعضاً من الوقت أثناء الغداء أو بعد تناول وجبة العشاء. وتخيل نفسك شخصاً تعرفه تمام المعرفة. حاول رؤية الأمور من منظوره الخاص، بحيث تفكر فيها بنفس أسلوبه، ومن ثم استعرض أحداث يومك واهتماماتك وكيف يراها ذلك الشخص ؟ وماذا سيفعل؟

أخضع سلطة الإلهام للعمل فى صالحك

بالصفحات التالية ، ستجد تقنية الأربع خطوات المعنية بإحداث وميض إبداعى يدعى "الإلهام" أما تمرين اليوم الثالث عشر التالى له ، فيضفى عليك نفس القدرة على توارد أفكار متأصلة رائعة ، قد رسخت من وضع "وارين بوفيت" وكينس جونز" و"جورج لوكاس" و"دينيس وايتلى" و "دايف توماس" بأماكنهم الآن . أما تمرين اليوم الرابع عشر فيقوم بعرض وسيلة فعالة لبلوغ العبقرية الإبداعية الكافية بعقلك الباطن . لن تشعر بصعوبة تلك التمارين المتنوعة أو الرهبة منها؛ حيث إنك بمواصلة إجراء باقى البرنامج ، لن يطلب منك أكثر من أن تبدأ فى استغلال مواهبك وقدراتك بطريقة أكثر وعيا من ذى قبل ، ودون أن تشك فى فاعليتها عبر السنين .

تــدريب: إلــهــام فــورى

هل تعرضت من قبل لموقف يتطلب استحداث فكرة إبداعية على الفـور؟ أو حاولت بكل ما فى وسعك حل مشكلة مـا دون جـدوى؟ وهـل تـراك تمنيـت لـو واتاك عنصر المفاجأة الذى أوحى لإديسون وموتسارت بأعظم الاستلهامات؟

وهل تتعرض حالياً لموقف عاجل يتطلـب هـذا النـوع مـن التنويـر الفكـرى الإبداعى؟ إذا كان الأمر كذلك ، فانظر إلى ساعتك ، وقم بإجراء تدريـب اليـوم، وسيكون بإمكانك أن تحظى فى غضون ساعة بعنصر المفاجـأة الـذى ترغـب فيـه بشـدة؛ إذ سيعرض عليـك هـذا التمريـن كيفيـة اسـتغلال ذكـائك الإبداعـى لاستحداث أفكار ملهمة لتسيير الأمور.

ويتآلف من اكتشافات نابعة من دمج علم "إيقاعات ألتراديان" الحديث مع تقنيات استنباط حلم تقليدى ، وذلك حتى يتسنى لك استحداث أفكـار إبداعيـة أثناء يقظتك. إن تدريب الإلهام الفورى ـ كشـأن رؤيـة الحلـم ـ يسـتغل القـدرة الطبيعية لما أطلـق عليـه البـاحث فـى مجـال الوعـى "د/ ويلـين هارمـان" قـدرة الإنسان الذهنية للتصرف، وكأنه "القائم على الأفكار الباطنة".

اتفق جميع العلماء النفسـيون تقريبـاً علـى أن اللاوعـى هـو مصـدر إلهامنـا الإبداعى ، حيث كتب هارمان "إنــه لمـن المعـترف بـه حاليـاً أن العقـل البـاطن ينبوع لا ينضب للإبداع البشرى" و"تحدث تلك العمليـة تلقائيـاً عنـد الاسـتعانة بالحاسب الآلى ، بعيداً عن نطاق وعيناً".

وبما أن لكل فرد عقلاً باطناً، فجميعنا يتمتع بمصدر للإيحاءات الإبداعية، وربما تكون قد لمست ذلك بنفسك ؛ إذ إنه بإمكان كـل منـا تقريبـاً تذكـر بعـض الأوقات عندما تتدفق الأفكار من عقلنا الباطن إلى الواعـى، تلـك اللحظـات التـى تضفى فجأة منظوراً جديداً من شأنه فتح بـاب للاحتمـالات ـ عندمـا تتوصـل إلى حل ما لموقف عصيب ـ أو ترتبط بشكل وثيق بالإلهام المنير).

واليوم ستتعلم نهج الأربع خطوات من أجل استنباط ذلك النوع من الذكاء الإبداعى واستحضار ومضات إبداعية وقتما تحتاج؛ حيث إن ذلك التدريب الرائع سيطلق العنان لنفس العمليات الذهنية المسؤولة عن إنارة البصيرة، والتى تخرج لنا بعض النابغين المشهورين أمثال "ألبرت أينشتاين" ، "لودفيج فان بيتهوفن" و "وارين بوفيت" وفى الحياة بوجه عام لن يكون السباق قاصراً على الأقوياء أو المبادرين ، وإنما على من يتمتعون بما وصفته الكاتبة "هيلين واديل" بومضات الإلهام.

فكيف يجوز أن تفشل ولديك سر السيطرة على القدرة الرائعة فى التبصر الإبداعى؟ ضاعف من عبقرية قدرتك الفكرية الدفينة من خلال تلك التقنية الفعالة بهدف التوصل إلى حلول للبصائر الراسخة، حينما يفشل كل شىء فى القيام بذلك. راقب مقدرة ذهنك وارتفاع مستوى ذكائك الإبداعى.

لقد كشف سر الإبداع عند الطلب

كان "وسبستر" شاباً ناجحاً بمجال الدعاية والإعلان ، وقد قمت بالعمل معه ذات مرة بشركة "نيو أورلينس". كان مديرنا ـ السيد برومبرج ـ يقوم باستدعاء طاقم الإبداع بأكمله دون سابق إنذار ، عندما يكون متحمساً لاستمالة عميل جديد ، وكان يتوقع منا القيام بحملة دعائية ضخمة ، تفيده لاحقاً.

وبينما نجلس فى محاولة كادحة لتخيل شىء ملهم جديد، على خلاف ما قد تم القيام به لمنتج آخر من قبل ، فما أسهل القول، دون توفر الاستعدادات!.

وأخشى القول بأننا بذلنا الكثير من الجهد دون إبداع حقيقى، وتوصلنا فقط إلى طرح بعض الأفكار ، التى لن يفلح أغلبيتها معنا، وبالمثل لم يبد "وبيستر" متميزاً عنا فى شىء، وبعد ساعتين من العبث عدنا أدراجنا جارين أذيال الخيبة.

وكالعادة ، بعد مرور ساعة أو أكثر، قام باستدعائنا مجدداً إلى مكتبة وبينما كان "وبيستر" جالساً على الأريكة ، أعلن السيد "برمبرج" وقد ارتسمت علامات الرضا على وجهه "ها قد فعلها وبيستر ثانية" ، "لقد جاءنى بالفكرة السديدة" .

وبفضل عبقريته هذه ، صار "وبيستر" طفل المدير المدلل.

وفى نهاية الأمر، لم نحتمل هذا الموقف وسألناه عن السر، فأجاب قائلاً: "ليس لدى أية أسرار بأمانة " ، "فدائماً ما تنهكنى تلك الاجتماعات ، لذا استرخيت قليلاً بأريكة مكتبى، لاستعادة نشاطى وصفاء ذهنى، ومن ثم توالت أفكار الحملة الدعائية بأكملها إلى ذهنى".

كنا جميعاً فى ذلك الوقت صغيرى السن، شاعرين بخيبة الأمل؛ إذ ضحك أحدنا قائلاً "لقد استرخى على الأريكة .. وما الجديد؟! .. فإننى أفعل ذلك طوال الوقت ، ولكنه لم يجعلنى عبقرياً "ثم عدنا إلى مكاتبنا مجدداً.

وبالرغم من عدم إدراكنا ـ نحن أو "وبيستر" ـ لهذا السر؛ فبعد مرور سنوات ، وعندما اطلعت على "إيقاعات ألترادیان" أدركت أننا كنا موشكين على كشف سر الإبداع تحت الطلب عندئذٍ.

والآن بإمكانك أن تصبح عبقرياً ـ اثنتى عشرة مرة يومياً

ليس خفياً أن الكثير من الإنجازات العلمية والفنية المجيدة كان مجرد أحلام، فمن الممكن حدوث ذلك معك، فبالنسبة لتوماس أديسون، واتته أول فكرة ناجحة لعمل مصباح كهربائى ـ من بين أعماله الأسطورية ـ بعد مرات عديدة من الفشل . أما "روبرت لويس ستيفنسون" فقد أقر بحلمه الذى استوحى من خلاله رواية "دكتور جيكل والسيد هايد "بينما اعترف بيتهوفن بتأليفه لإحدى المقطوعات الموسيقية "وأنا فى طريقى إلى فيينا بالأمس. حينما أدركنى النوم بالعربة ". حتى معتقدات ديكارت العلمية ذاتها (والتى كانت ترفض الأفكار المبنية على الأحلام) كانت ناجمة عن حلم ما وليس بتدبر حذر، وقادنا كل ذلك إلى القيام ببحث موسع حول العلاقة بين الإبداع والأحلام.

إنه لمن غير المعروف (ومما يلقى كذلك القليل من التقدير والدراسة) أن الإيماءات الإبداعية تهبط على الشخص أثناء يقظته ووعيه ، بينما يكون ذهنه شاردا ، ولعلك تكون قد جربت ذلك سلفا، فعلى سبيل المثال ، كتب موتسارت أن أفكار أعظم المقطوعات الموسيقية لديه قد واتته أثناء "السفر بالعربة، أو تناول وجبة شهية ، أو أثناء أرقه ليلا" ووصف أينشتاين بإحدى مفكراته كيف

استوحى فكرة النظرية النسبية ـ كحال الكثير من العلماء الآخرين ـ عندما انغمس فى أحلام اليقظة أثناء قيادته فى طريق طويل" بينما أفاد كيبلنج بأن معظم أفكار قصصه قد واتته إذ لا يحاول "التفكير عمداً" وإنما يترك ذهنه "ينساب ، وينتظر، ويطيع" وبالمثل الرؤية التى دفعت سيستين تشابل للذهاب إلى مايكل أنجلو عندما قام ـ متنكراً لباكورة أعماله ـ بستر عيوب أعماله الأولى ـ وخرج للتنزه عبر المدينة، أما كيكولى ، ذلك العالم الفيزيائى البلجيكى فقد أزاح أخيراً الستار عن غموض كيفية اتصال الجزئيات مع بعضها البعض ، حيث أفاد بأنه قام بذلك أثناء جلوسه بعد عشاء ثقيل على "مقعد بجوار المدفأة" للاسترخاء. فقال : كانت الذرات تتطاير أمام ناظرى ، فى صفوف طويلة .. إذ تتمايل وتتلوى فى حركة ثعبانية ، فكانت وكأن الثعبان من تلك الثعابين يمسك بطرف ذيله ويدور فى تهكم"

وكنتيجة لاكتشاف إيقاعات "ألترادیان" ، فنحن على علم الآن بأن تلك اللحظات التى تثير هذا النوع من الإلهام الواعى لا تواتينا مرة واحدة بالعمر، أو حتى مرة واحدة شهرياً، أو أسبوعياً، أو يومياً.

إذ تحدث على الأقل اثنتى عشرة مرة خلال اليوم وتمتزج بأحلامك ليلاً؛ حيث إنها نظراً لماهيتها ـ تعد مسؤولة عن خلق أفكار براقة بأحلامنا وكذلك ثناء فترات شرودنا (أحلام اليقظة).

وفضلاً عن ذلك، فإن علم إيقاعات "ألترادیان" يطلعنا على كيفية كشف اللحظات وإطلاق العنان لوميض الإلهام الذى نبتغيه.

الإلهام الفورى: سلطة إيقاعات "ألترادیان"

قام العلم حديثاً بدراسة ظاهرة "إلهام أحلام اليقظة" إذ أدت الأبحاث المعملية بعلم النفس الحيوى إلى إعادة تقدير تلك اللحظات وعلاقاتها بما أسماه العلماء إيقاعات "ألترادیان" والتى قد تبدو نوعاً غريباً نابعاً عن زمن حرب الكواكب، ولكنها ببساطة تعنى دورات الجسد التى تستغرق مدة أقل من يوم واحد ، ولعلك قد سمعت عن إيقاعات "سير كاديان" وهى دورة الأربع والعشرين ساعة التى تضبط من تعاقب حالات اليقظة والنوم، ولكن التقدم فى

مجال إدراكنا لأهمية إيقاعات "ألترادايان" لم يحدث إلا أثناء السنوات القليلة السابقة .

ووفقاً لـ "أرنيس روسى" "الباحث بمجال علم النفس الحيوى، والحاصل على درجة الدكتوراه ، فإن أهم تلك الإيقاعات ، والذى يسفر عن وميض من إلهام اليقظة هو "دورة استعادة النشاط المستغرق من ٩٠ إلى ١٢٠ دقيقة .

ففى أثناء تلك الدورة النشطة ، كتب "روسى" : إننا نتأرجح أثناء الساعة الأولى من هذا الإيقاع فوق قمة موجة عالية من الوعى البدنى والذهنى، ومن المهارات ، والذاكرة، والقدرة على التعلم ، وذلك بغية التعامل مع العالم المحيط بنا".

ثم تأتى جزئية الاستعادة ، عندما "يحاول الكثير من نظمنا الذهنية والجسدية التحول داخلياً لفترة ما من أجل المعالجة واستعادة النشاط" هذا طبقاً لما ورد على لسان روسى وقد لاحظ فى هذا الصدد أننا نعيش حالة متنوعة من الوعى حينما نستشعر العافية، ونتيجة لذلك تلوح حالة من اللاوعى بالأفق - مثلما يحدث بالضبط عند النوم . وفى غضون "خمس عشرة إلى عشرين دقيقة" من دورة الاستعادة ، تظهر ومضات اليقظة وتلوح إمكانية برمجة ذهنك للإلهام الفورى .

إنه لمن السهل كشف ذلك حينما يبدأ طور الاستعادة بإيقاعات "ألترادايان" وتلوح حالتك من اللاوعى بالأفق ؛ حيث إنها تشتمل على بعض الدلالات كالتثاؤب ، والشعور بالحاجة إلى التمطى أو التجول ، اشتهاء مفاجئ لوجبة خفيفة، الارتعاشات والكتابات غير المنتظمة أثناء حالة السهو، وإيجاد نفسك فى حالة من الشرود .

وبعد مرور خمس عشرة أو عشرين دقيقة من بدء دورة الاستعادة ، تعاود أنظمتنا الجسدية المنتعشة التأرجح خلال فترة استعادة النشاط بإيقاع "ألترادايان" المستغرق من ٩٠ إلى ١٢٠ دقيقة .

إطـلاق العبقريـة فـى أربع خطـوات سهلـة

أشـاد علمـاء النفـس البـاحثون فـى الأحـلام منـذ د/هـنرى ريـد ، وحتـى داباتريشيا جارفيلد بعملية الأربع خطـوات التاليـة لرؤيـة الأحـلام بـهدف حـل المشاكل، واستحضار الإلهامات الإبداعية . تعمل هذه التقنية على نفـس المنـوال الذى تتكاثر به السحب ويتنامى عبره اللؤلؤة داخل محـارة. إنـها لفكـرة مثبتـة بالذهن قبل الخلود إلى النوم؛ حيث تستقر بمنطقة اللاوعى لديك ، وكأنـها أمـر ببرنامج ما على حاسوبك ، ثم تتكون أحلام استجابية حولها .

تتمثل عملية الأربع خطوات لإطلاق العنـان لعبقريتـك الدفينـة أثنـاء رؤيـة الأحلام فى أن :

١- تركز انتباهك ـ بعد دقائق من ذهابك إلى الفراش ـ علـى المشـكلة التـى تواجهك ، وكلك إصرار على حلها .

٢- تستسلم للنوم .

٣- تحلم بالحل؟ فلابد من رؤية حلم ما يشـتمل علـى حـل شـافٍ خـلال الليلة الأولى أو بعض الليالى القليلة الأولى .

٤- تقوم بتدوين الحــل الـوارد بحلمـك ثم تدخلـه حـيز التنفيـذ بحيـاتك الواقعية.

ما علاقة تلك الخطوات بإيقاعات "ألترايان"؟ تقتصر العلاقة على أنـك: لم تعد مضطراً للانتظار حتى موعد خلودك إلى الفراش ليلاً لرؤيـة حلـم تنتفـع بـه ويسفر عن إلهام إبداعـى ، حيـث إن الآليـة ذاتـها مسؤولة عـن كـل مـن دورة الأحلام العميقة (الحركة السريعة للعين) وإيقاع "ألتراديان" الاستعادى. ويمكنك برمجة "القائمـة علـى أفكـارك الباطنـة" كـى تسـتأثر بالإلهامـات أثنـاء أى مـن دورات ألتراديان" الاثنتى عشرة خلال اليوم.

مؤسس الذكـاء الإبــداعــى الإلهــام الفــورى

إنه تدريب فريد للكسالى؛ حيث إنك تحتاج فقط لمشكلة تستلزم حـلاً ، أو موقف يتطلب قدراً من الإلهام. أدر الأمـر بذهنـك لـمدة دقيقتـين. بعـد ذلـك قـم بالتمطى والاسترخاء ، على أن يقوم عقلك الباطن بالباقى.

وإذا احتجت لاحقاً لوميض إبداعي، فانتظر بداية طور استعادتك الوعي بدورة "ألترادیان" التالية. انتبه للدلالات والمؤشرات مثل: التثاؤب ، شرود الذهن ، أو أي من العلامات المذكورة آنفاً. لن تضطر للانتظار طويلاً (تذكر أنك تتعرض لواحدة كل ٩٠ إلى ١٢٠ دقيقة).

١- قبل أو أثناء اختراقك لدورة ألترادیان الاستعادية الجديدة ، ركز انتباهك قليلاً على مراجعة العناصر الرئيسية ، والمشاكل الأساسية ، وكل ما تريد تحقيقه، وعزمك على حلها.

٢- نح القضية جانباً، وحول انتباهك لشيء آخر، متيحاً المجال لعقلك الباطن بتقليب كافة أوجه المشكلة، ثم تمط فوق مقعدك ، أو فوق أريكتك ، بينما يتجه الجسد داخلياً تاركاً الأمر للعقل الباطن.

٣-دع الفرصة لأحلام اليقظة في لحظة ما ، بينما تستغرق أنت في التفكير ملياً في شيء آخر (يوم ميلاد عمتك على سبيل المثال). إذا لم تتوصل للإلهام الذي تنشره أثناء دورة "ألترادیان" الأولى، فقم بتكرار الخطوات من ١ : ٣ في كل من الدورات التالية ، ففي معظم الحالات ، ينبغي أن تتوصل إلى فكرة سديدة في نهاية اليوم.

٤-قم بتطبيق إلهامك لاستشعار مدى جدواه (من الجائز ألا يكون كل إلهام صحيحاً ، في حين يكون الوميض الأول في أغلبية الحالات كذلك).

من الهام ملاحظة أن الخطوة الأولى وحدها تتطلب القيام بفعل ما أو مجهود من ناحيتك، بينما تأتي الخطوتان الثانية والثالثة تلقائياً ، بل ونتيجة للأولى ، وسيتولى عقلك الباطن بالاشتراك مع دورة ألترادیان الخاصة بك القيام ببقية المهمة، وسيأتي الوميض الذي تبغيه كنتيجة لذلك ، وبالطبع ، فإن مواصلتك لتلك البصيرة أمر مرجوعه إليك.

أسلــوب القــدرة الذى ستتعلمه غــداً

لن يكون بوسعك الانتظار لبلوغ دورة "ألتراديان" ثانية بـهدف الاستلهام؛ إذ يعرض تدريب اليوم الثالث عشر كيفية استنباط أفكار مفيـدة خـلال دقيقتـين فقط من التفكير المسبق . سيتولى التمرين القيام بالباقى .

اليوم الثالث عشر

تـدريب: الانعكـاس

لا تستطيع أن تأمل دائماً فى استغلال اتزاناتك الألترادويانية من أجل الإلهام الإبداعى . أحياناً وببساطة تكون غير مضطر للانتظار لمدة خمس عشرة دقيقة أو نصف ساعة حتى بداية طور أو مرحلة التعافى التالية، وأحياناً أخرى، قد تعمل مع فريق بدون جدوى ، أو تنتدب أو تفوض ؛ لكى تقدم أو تعرض نوعيات من الآراء والأفكار.

وتمرين الذكاء الإبداعى اليوم واحد من الممرات أو الطرق المقربة أو المحببة للمخ؛ لكى تطلق العنان لعبقريتك الدفينة . هل تستطيع معرفة مضاد الكلمات الآتية ساخن، وحسن ، وطويل؟ إذا كانت إجاباتك بارداً ، وسيئاً وقصيراً، إذن فلن تجد صعوبة فى استخدامك لهذا الأسلوب لكى تبتكر أفكاراً مبتكرة ومبهرة فى دقائق.

الإبداع هو الفرق الأساسى أو الجوهرى بين من يسيرون كل الطريق إلى القمة ومن تبقى منا، فى حين أن هناك آخرين يضربون عرض الحائط برؤوسهم مغمضين أعينهم بانتهاج نفس الطرق الفاشلة ، ولا شىء يحد أى شخص عن إمكانية أن يجد طريقة أسلوب مبتكر بشتى الطرق والوسائل وفى مختلف الأماكن، وسواء كنت تعمل مع العامة، أو تدير قسماً، أو كنت تدير أو ترعى شركتك من خلال العوامل والظروف الصعبة لطبيعة العمل اليومى بغية أن تكون التالية فى تحقيق أعلى نسبة مبيعات ، أو كنت تهدف إلى تقاعد مبكر ، فالإبداع هو الوقود أو الطاقة التى تجعل المسيرة سهلة.

إن بإمكانك استخدام أسلوب اليوم ؛ لكى توقظ عبقريتك الإبداعية فى أى وقت تكون فيه فى حاجة ملحة لفكرة جديدة، أو ببساطة عندما لا تجد حلاً لمشكلة سائدة. أيضاً، وهى طريقة نموذجية لتجديد طاقاتك أو عصاراتك الإبداعية التى تفقد عندما تريد أن تظهرها للنور أو عندما تختفى تماماً غاية الخفاء.

أنت تحوذها وهـي تسـاوى مليـون دولار

من الطبيعى أن تلتزم بأفكارك ، فهذا يتوافق مع طبيعتك؛ لكونك إنساناً ولعلك تعتبر هذا الاتجاه أو هذه النزعة إخفاقاً أو نقطة ضعف فى مدى قدرتك على التعلم وهكذا أصبحنا مقصرين فى جهودنا لخلق مفاهيم مبتكرة جديدة.

وأثناء الطفولة، كانت عقولنا تتعلم أو تكتسب معلومات عن العالم حولنا ، فكل يوم كان بمثابة سلسلة متوالية ومستمرة من المواقف والاكتشافات ، وردود الفعل والافتراضات غير المألوفة والجديدة ، ولكن فى سن العشرين نجد أن أغلب المواقف الأساسية فى الحياة أصبحت كلها مألوفة جداً ، كأن: تجد الرؤساء أو المدراء الساخطين دائماً، وضآلة المكسب المادى ، وغياب أو نبذ الحب، وشخصاً ما ينحرف إلى ممر ضيق على الطريق العام ـ ولقد حسّنا مجموعة راسخة من الإجابات لها ، وهذه الإجابات الشائعة أو المألوفه تكون رائعة تجاه المواقف المعتادة ، ففى أغلب الوقت يكون السماح لنا بالرد أو الإجابة سريعاً بدون إهدار الوقت والطاقة مبرراً الأسلوب الذى يجب أن يكون عليه رد فعلنا.

ولكن هناك قصور ، مثال: إننا نستطيع أن نعتمد على الإجابات المألوفة والافتراضات؛ لكى تقودنا خلال المواقف، وفى الوقت الصعب نقرر كيفية الاستجابة لشيء معين وبدون ترتيب سابق فى حيواتنا. والأسوأ أن نتجه إلى تجاهل أى نتيجة تكون غير مناسبة أو غير ملائمة مع الملاحظات والافتراضات الطبيعية.

عندما رأى الأزتكيون ـ الذين لم يشاهدوا الخيول أبداً ولم يمتطوا حيوانات، لأول مرة ـ الجنود الأسبان يمتطون الخيول، فإن افتراضاتهم السابقة منعتهم بدائياً من تبين أن إنساناً يستطيع امتطاء أو ركوب حيوان، وبدلاً من ذلك وصفوا ما رأوه بأنه حيوان غريب برأسين وذراعين وأربع أرجل ، وقد جعلتهم التجارب السابقة يفترضون إمكان أن تكون هناك حيوانات غير معروفة سابقاً (وذلك ممكن افتراضه لأنهم صادفوا أصنافاً جديدة من وقت لآخر) ولكن ليست من النوع الذى يستطيع أن يمتطيه أو يركبه البشر.

إن البشر الطبيعيين لا يستأثرون بانطباق الافتراضات والاستجابات المألوفة عليهم، وتاريخ العصر التكنولوجى مفعم بأمثلة كثيرة فعلى الرغم من أن الأضواء

الوامضة معروفة منذ أكثر من خمسة عقود إلا أن أحدا حتى الأربعينيات لم يفكر فى وضعها خلف السيارات، وحتى ذلك الحين نجد أن كل فرد قد ساير الاستجابة المألوفة والمعروفة عن الخيول وأيام البوجيه (عربة خفيفة يجرها جواد واحد) والتى توضح التحول إلى إشارات اليد أو محاكاتها بواسطة جذب رافعة بجانب الذراع الميكانيكى للسائق، والتى تبرز واضحة بلا مواربة لليسار وتستقيم لأعلى جهة اليمين .

ولعصر الكمبيوتر جريرة هذا النوع من عدم الرؤية أو التغاضى ، والاستجابة السريعة بدون تفكير فى عملية التغيير، فالكمبيوتر الأول فى أوائل الخمسينيات كان يعمل طبيعيا فى تتابعات أو تسلسلات طويلة من الأرقام والحروف التى توضع فى صورة أوامر ، وقد اعتاد خبراؤه ومصمموه على كونه بهذا الشكل ، ولذلك عندما حان وقت تصميم الكمبيوتر الشخصى المنزلى، لجأوا إلى الطريقة المألوفة لعمله بالطباعة لأوامر طويلة ، وكانت النتيجة فشله تقريبا، ولكن عندما صرف (ستيف جوبن) الافتراضات والاستجابات المألوفة أدرك أن فى الإمكان تصميمه ؛ لكى يقوم بطباعة أوامره الخاصة به ، وكل ما يجب أن يفعله المستخدم هو الضغط على أيكون صغير بواسطة الفأرة لكى يبدأ العملية.

وكما ترى فإن الأفكار المبتكرة هى أساس النجاح ، وبدونها لن تستطيع أن تواصل طريقك للنجاح ، ولحسن الحظ فإن هناك عملية بسيطة تساعدك على أن تتغلب على الافتراضات التى تقيم فكرك، ولكنها فى نفس الوقت تقليدية ، تمنعك من ابتكار مفاهيم جديدة، وأطلق على هذا الأسلوب "الانعكاس" حيث إنه مبنى على مهارة عقلية نستخدمها معها كل يوم.

ويمنحك "الانعكاس" نفس القدرة التى مكنت عشرات الآلاف من البشر من أن يصبحوا مليونيرات. (هذا ادعاء آخر من الادعاءات التى أعرف أنك ستجد صعوبة فى تصديقها ولكن لترجئ إنكارك حتى نهاية هذا الفصل ، وسوف تكتشف أن كل كلمة تعد حقيقة).

الانعكـاس: طريقـك إلـى الإبـداع التـام

اعتدت أن أوصـى بالاهتمام بأسلوب الانعكاس لطلابـى كـاتبى القصص والروايات دون وعى بطريقة تطبيقه الواسع لحل المشكلة وإخـراج الشخص من طريق مسدود ، فلقد أخبرتهم أن باستطاعتهم دائما عندما لا يجـدون مادة ، أو يكتبون مشهدا ، أو عندما يجدون أنفسهم يكتبون مشهدا بدأ يشعرهم بالملل أو يحتوى على فكرة مبتذلة أن يجعلوا الأحداث مثيرة وأن يجدوا منطلقا جديدا، وذلك يحدث ببساطة عندما يحولـون الموقف الداخلى إلى خارجى ويعكسونه. افترض أنك يجب أن تكتب مشهدا، حيث توجد شخصيتان يحبان بعضهما البعض، فسوف أخبر مؤلفى القادمين أنه توجد الملايين من التراجم لهذا المشهد وأنه من الصعب أن تفكر فى ترجمة قريبة جديدة له، ولكن اعكس هذا المشهد، واقلبه رأسا على عقب وأوقع الشخصيتين فى غرام بعضهما البعض، مع اعتقادهما أنهما يكرهان بعضهما، اجعلهما يتناقشان بغضب شديد كما فعل (ليرنرولورى) فى المشهد الشهير فى رواية (*سيدتى الجميلة*) "أنا أكرهك يا هنرى هيجنز" فإنك تكتب مشهدا يجعل الجماهير مسحورة ومنبهرة فى حالة استفسار عن كيفية تطور الأحداث.

هناك أيضا مثال آخر، ضربه المخرج "فينشتى مينيللى" فى سيرته الذاتية عن استعراضه لمشهد (الساعة) الذى يتناول قصة جندى شاب (روبرت والكر) كان فى إجازة لمدة أربع وعشرين ساعة، وعلى وشك أن يغادر من أجل الحرب، والفتاة الشابة (جودى جاروند) التى يحبها، ويمثل ذلك كله تعارضا مع خط نهاية الحياة الواقعية ؛ حيث يتبدد فى حالة الحرب ، فوالكر نفسه مفروض عليه المغادرة إلى الحرب - ولا وقت لإعادة صياغة الأحداث أو عكسها، والتزاما بهذا وفى، اللحظة الأخيرة، وجد "مينيللى" أن النص المكتوب عبارة عن سلسلة طويلة من الأفكار ، فهناك الطفل الصغير الظريف الذى يشاهدونه فى المنتزه، ويجعلهما يقرران أن يكون لهما أطفال من صلبهما ، وهناك أيضا السائق الذى يأخذهما إلى المنزل ، حيث يقابلان هناك الزوجين المتحابين اللذين يرمزان للفرحة والسعادة الغامرة التى يعيشها زوجان كبيران، ولكن مع ظهور التناقضات ،أو إعادة الصياغة قرر "مينيللى" أن يعكس كل فكرة ، فالطفل الصغير الظريف تحول إلى إرهابى، وضرب البطل ، ولكن "نوع الإرهاب الذى

تريد أن يصبح عليه ابنك وأيضا لم يفعل الزوجان الكبيران شيئا سوى المناقشة والمشاحنة أو المخاصمة خلال مشهدهما أيضا، وتبدو رابطة العاطفة التى لا تزال توحد أو تجمع بينهما هنا وهناك حتى بعد كل هذه السنوات وكل ذلك بواسطة التعبيرات الوجهية فقط (وليس من الضرورى ذكر أن "الساعة" كانت إجراء شعبيا ونقديا ناجحا، وأثنى على هذا العمل لتمتعه بالسخرية اللاذعة).

هذه هى بعض الأمثلة القليلة الأخرى من أمثلتى المفضلة فى عالم الأدب ووسائل الإعلام التى لعلها تكون مألوفة لك. يعرف كل فرد أن القراء يودون أن تنتهى الروايات الرومانسية التاريخية الطويلة نهاية سعيدة، حتى جاءت (مارجريت ميشل) وخالفت ذلك وكتبت (ذهب مع الريح) وأصبحت كاتبة تحقق رواياتها أفضل مبيعات عالمية ، ويدرك كل شخص كذلك أن المسلسلات التليفزيونية يجب أن تحوى قصة وقيمة أيضا، فمثلا: وجد رجل شيخ فظ نفسه فجأة الوصى على ثلاثة أيتام أو مثلا زمرة مخلصة من رجال الشرطة يحاربون الجريمة - حتى يأتى (جيرى سينفيلد) ويخالف ذلك، فالمسلسل التليفزيونى (سنيفيلد) لا يقدم شيئا مفيدا إلى المشاهد ، ولكنه أصبح عملا ناجحا عرف لقد علم قراء القرن العشرين واعتادوا على كون مصاصى الدماء مشوهين ، وأنهم مخلوقات تشبه الجثث وبوجوه شاحبة وأنياب ناتئة ، حتى جاء (برام سنوكر) وخالف ذلك أيضا فى (دراكولا) مصاص الدماء الرقيق أو اللطيف، والذى يعتبر واحدا من أفضل الكتب التى حققت أعلى نسبة مبيعات فى المائة عام السابقة، والتى منح فيها مصاص الدماء الحياة. عرف كل شخص أن (بريفت أى) المجلة الهزلية البريطانية يجب أن يكون أبطالها رجالا أقوياء بهي الطلعة، حتى جاءت (أجاثا كريستى) التى ابتكرت شخصية (هيركول بويروت) وشخصية (ركس ستوت) اللذين يعتبران أغلب الشخصيات الباقية أو الخالدة فى الأدب البوليسى.

كيف تستطيع أن تنفذ إلى الاكتشاف الإبداعى المربح بالانعكاس طوال الوقت؟

إن الهدف من تمرين اليوم هو تحريرك من القيود الخاصة بالافتراضات المألوفة ؛ حتى يصبح ذكاؤك الإبداعى حاضرا ، وهناك طريقة عظيمة لكى تفعل ذلك وهى: عندما لا تستطيع أن تجد فكرة جديدة أو حل. فببساطة تبن الافتراضات العميقة لأى فرد. وقم بعكسها ، أما بالنسبة لأى أساليب قوية وخارقة أخرى خاصة بالمخ ، فيبدو هذا سهلا من حيث المبدأ ولكن لا يغررك ذلك، فستبدو النتائج بعيدة تماما بالنسبة للمجهود الذى بذل .

وفى الواقع فإن حصيلة الثروات فى المهن بعيدة كل البعد عن الفنون والعلوم - فمهنة البناء، والملكية الحقيقية والصيدلة، والكمبيوترات، وصناعة خدمة الطعام، وألف مهنة ومهنة أخرى، كل هذه المهن اعتمدت على أفكار ليس مضمونها أكثر من كونها افتراضا يوميا طبيعيا لشخص مضطرب ومتخلف.

هناك جنوبى متقاعد يدعى (هارلان ساندرز) اعتنق فكرة أن المطاعم يجب أن تقدم طعاما متنوعا ؛ لكى ترضى جميع أذواق الأشخاص أو العكس. فكانت النتيجة: الكولونيل (ساندرز كينتاكى) للدجاج المقلى، وهو مطعم يقدم لونا واحدا من الطعام. اعتادت العائلات أن تذهب إلى المسارح (لكى ترضى أطفالها باستمرار) ولكى يشاهدوا الصور المتحركة حتى جعلها التليفزيون فى متناولهم وجعلهم يبقون فى المنزل للاستمتاع (الأولاد يجب أن يكونوا أولادا) (والبنات يجب أن يكن كذلك) كان يمثل هذا إجابة تقليدية حتى جاء (ليتل رتيشارد) أو (ديفيد بودى)و(جيم بايلى)و(رو باول) ومؤدون آخرون. فخالفوا هذا الافتراض. مما نتج عنه الشهرة العالمية والصيت. يذهب كل فرد إلى المكتبة؛ فخالوا الكتب. فخالفت (أمازون دون كوم) هذا الافتراض. والنتيجة أن: بدأت الناس تتسوق؛ لشراء الكتب من المكاتب الفعلية. وأصبحت مشترياتهم تسلم بواسطة البريد. إن الحكمة من طريقة البيع بالتجزئة هى تحقيق الربح للمؤسسات المتفرعة التى يجب أن تقع فى منطقة مدنية أو فى ضاحية مع كثافة شديدة للسكان ووجود شارع كبير للسير فى الجوار. تبنى سام والتون هذا الافتراض بحذافيره كما تبناه وال مارت وكانت النتيجة هى أكبر سلسلة تخفيض مربحة فى العالم، مع صفقات تجارية مزدهرة فى مجتمعات أصغر تتوق إلى التسوق بأقل تكلفة.

ويمكن أن تتداعى الأمثلة وأنت على الأرجح تعرف القليل منها بنفسك أو حتى تستخدم الانعكاس وبدون دراية بوجود المبدأ. الهدف هو أنه عندما يتوقف شخص ما للتفكير مليا، فإن القوة الحقيقية للانعكاس تبدو من خلال الإطاحة بطرق التفكير التقليدية وتوضح الطريق تجاه أفكار ومآخذ مبتكرة.

مؤسس الذكاء الإبداعى : الانعكاس

التمرين الانعكاسى بسيط على نحو رائع. إنه يحتاج إلى دقيقتين فقط للتفكير ، وسوف يدفعك لبدء معرفة مستوى ذكائك الإبداعى. إنه يبدأ فى أخذ افتراضاتك الأساسية حول مشكلة ، ثم يساعدك على صياغتها فى جمل خبرية تعبر عن الواقع وبعد ذلك (مستخدما نوعا من الصراع العقلى الذى يشبه المصارعة اليابانية لكى تعكسها) ، يخلق سلسلة من الأفكار المبتكرة والهدافة (كأمثلة : سوف أريكم كيف تندرج مبادئ الانعكاس تحت ثلاث كلمات مشهورة عالمية لخدمة الطعام).

سوف تحتاج إلى قلم وورقة فى البداية ، ولكن عندما تتعلم الأسلوب، ستكون قادرا على إدراجها بسهولة فى عقلك .

١- *سجل افتراضاتك الأساسية عن مشكلتك* ، مهما كان ما تحتاجه ؛ لكى تبدأ به صحوة إبداعية. ودونه كمجموعة من الجمل الخبرية التى تعبر عن الواقع وتصف ماهية الشىء أو تعلقه بشىء آخر؟ وسوف يعينك هذا على تعديل افتراضاتك، وذلك عن طريق وضعها فى جمل خبرية تقريرية واضحة (لو كنت مقاولا ولك رغبة ملحة فى أن تصبح صاحب مطعم، وتبحث عن مفهوم مبتكر من الممكن أن يبرز من خلال المنافسة، فلعلك تكتب افتراضاتك على هذا النحو: المطعم عبارة عن مؤسسة تجارية أو بناء، حيث يأتى الناس ؛ لكى يتناولوا الطعام، حيث يبذل الناس المال عن الأطعمة التى يتناولونها، وهو مؤسسة تجارية أو بناء يستطيعون فيه أن يجدوا الطعام المتنوع، لكى يرضى جميع الأذواق).

٢-*ابدأ بما تعتبره أهم افتراض* ، اكتب جملة تعكس كل افتراض؛ لكى تظهر نقيضه أو عكسه، أو أى سبب آخر لاستخدام الجمل التى تعبر عن الواقع، فإنها تجعل ارتدادهم إلى أصلهم أسهل (وتمثل افتراضنا الأول للمطعم (توماس موناغان) المنشئ أو المؤسس لبيتزا الدومينو، فمن الممكن أن يكون عكس ذلك بالإعلان عن أن المطعم هو مؤسسة تجارية أو بناء يوصل أو يرسل الطعام إلى الناس خارجه ، أو تمثل الافتراض الثانى (إيرل كليفتون) مؤسس سلسلة كافيتريات (وكليفتون) الأسطورية بلوس أنجلوس ، فلعله عكس ذلك بالإفصاح

عن أن المطعم هو مؤسسة تجارية أو بناء يقدم الطعـام للنـاس بوجبـة خارجيـة، وهذا ما فعلـه بالثلاثينيـات ، فخـدم الملايـين بأطبـاق طعـام مجانيـة ، ولـو أن الحساء يفتقد النكهة نوعا ما ، فإنه مقوى أو ملىء بكل من الفيتامين والـبروتين والمعدن الأساسى . عليك بتحدى الأصناف المـيزة أو الغريبـة ، وذلـك بإحضـار الزبائن الدائمين الذين يدفعون وهم ممتنون وشاكرون. ازدهر (كليفنــون) أو نجـح فيما فشل فيه الكثيرون ، وهذه السلسلة استمرت جيدا حتى السـبعينيات، أمـا بالنسبة للافتراض الثالث، الكولونيل ساندرز والذى قد يكون عكســها بالإفصـاح عن أن (المطعم هو مؤسسة تجارية تقدم قائمـة وطعـام محـددة وتركـز علـى طبـق رئيسى واحد).

٣- *راجع كلا من افتراضاتك المعكوسة* . اسأل نفسك ، هـل هنـاك إثبـات أو دليل يدعمها أو ينافيها ؟ لعل (موناغان) لاحظ أن الناس غالبا ما يأتون مـن أماكن بعيدة ؛ لكى يتنـاولوا الأطعمـة الصينيـة والبيـتزا فـى ليـالى أيـام الجمعـة والسبت، ذلك من الممكـن أن يدعـم مفـهوم المطعـم الـذى يقـوم بتوصيـل الطعـام للزبائن، ولعل (إيرل كليفتون) هو القـائل : "إن الـوداد أو الرضـا والكلمـة التـى تخرج من الفم هما الطريقتان الأساسيتان اللتان تسـتطيع بـهما المطـاعم أن تبنـى قاعدة أو أساس زبائنها، وتقدم آلاف الأطباق الرديئة من الحسـاء المغـذى الـذى يكلفنى مجرد سنتات ، وقد تكون هى الطريقة النموذجية التى يمكـن أن تنمـى. لعل الكولونيل ساندرز لاحظ أن مطاعم البيتزا والشواء قد أصبحت مشهورة فيمـا بعد الحرب العالمية الثانية، وقد صنفـت هـذه المؤسسـة التجاريـة أو هـذا البنـاء كنوع من الموضة القديمة ، وكالدجاج المقلى الشهى الذى اعتادت الجدة أن تعده تعده وربما لمجرد جذب الزبائن أيضا).

٤- حاول أن تستخدم واحدا من افتراضـات المعكوسـة التـى تبـدو كمـا لـو كانت شرعية أو صحيحة.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

سوف يعرض اليوم الرابع عشر استراتيجية من أهم وأقوى الاسـتراتيجيات الخاصة بالأفكار المبدعة البارعة المفاجئة التى لم تعرض مـن قبـل، فـهى توسـع مدارك عقلك بواسطة إمداده بالاتزانات البيولوجية الطبيعية لدرجة حالة فعالة، وذلك لخلـق الومضـات المفاجئـة كالـبرق للإلهـام الـذى يـأتى (علـى نحـو غـير متوقع).

اليوم الرابع عشر

تدريب: تفكير بارع مفاجئ خارق

إذا ما كنت تحت ضغط ناتج عن المنافسة ؛ لكي تحسن جودة منتجك، أو تبحث عن طريقة، لكي تقنع زميلك في العمل بالمكتب المجاور بتخفيف التدخين وبدون مناقشة حادة ، أو إذا ما كنت تعمل في عمل إبداعي أو متجدد مثل اللعب ، والفنون ، والتسويق، وبالمثل ، فإن الإبداع الحقيقي هو صفة نادرا ما تحدث ، وليس من المستطاع أن يزيف الإبداع أو يقلد، وإلا فلا يعتبر إبداعا ، ولكن هناك مناسبات أو ظروف يكون فيها الإبداع مهما جدا جدا .

أحيانا ، على سبيل المثال عندما تقوم بحل مشكلة ما، قد تجد نفسك في مواجهة أخرى لا يمكن حلها إلا ببراعة التفكير الأصلي أو الحقيقي فقط. لعلك تتيح الفرصة لوقف الإنتاج؛ فقط لكي تكتشف القصور الكامن في بطنه ، وفي أوقات أخرى ، تجرب كل شيء منطقي حتى الخبرة السابقة التي يمكن أن تقترح حلولا ولكنها لا تزال محبطة، أو يمكنك مطالعة العديد من الكتب التي تتناول المصالحة أو التوفيق والاتصال الإيجابي ، ولكنك لا تزال عاجزا عن إيجاد طريقة للتفاهم مع صديقك، ومهما يكن الحل ، فإنه وبوضوح سوف يتخذ شكلا آخر مختلفا وإبداعيا.

هناك مشهد يوجد في أغلب أدوار الكوميديا ، حيث يضع شخص ما سواء هو أو هي عملات في ماكينة المشروبات ، وينتظر فترة أو وقتا طويلا، ولكن الماكينة تعجز عن تقديم المشروب، فينصرف مستاء ، وعند المغادرة يركل الماكينة ركلة غاضبة - وبالطبع فإن هذه الركلة تجعل علبة الصودا التي انزلقت في مكان ما في الماكينة تقع في الفتحة المخصصة لنزولها ، ولكن الشخص المنحوس يذهب دون أن يراها.

وأحيانا، ينزلق عقلك بنفس الطريقة، وعندما يحدث ذلك لا تستطيع أن تفكر في أي شيء ، وما تفكر فيه فعلا ليس إبداعا كاملا، فأنت رهين ورطة إبداعية وذهنية ، حيث تجد نفسك مجردا من الأفكار ، وينضب إلهامك.

وعلى الرغم من ذلك ، فإن عقلك لا يحتاج لأن يظل منزلقاً ، فباستطاعتك ألا تلزمه بالتكافؤ الذهنى وذلك لتنشيطه جيداً.

إن معظم الأساليب التى تمد مستوى ذكائك الإبداعى بدفعة صحيحة تتضمن شكلاً من الأفكار المفاجئة البارعة، ويسمى تمرين اليوم (بالتفكير المفاجئ الخارق) لأنه يستنفد كل طاقات الأفكار البارعة المفاجئة وذلك بدفع فكرتك دفعة سريعة وبارعة، وبنفس الطريقة يعطى الأطباء صدمة سريعة من الكهرباء ـ أى صدمة كهربية سريعة ـ إلى القلب المتوقف من النبض؛ حتى ينبض من جديد ، وكل ما تحتاجه لأداء هذا التمرين هو أن تملأ قليلاً من البطاقات مقاس ٥×٣ . هل من الممكن أن يكون تحرير أو إطلاق العنان لعبقريتك الدفينة متسماً بالسهولة؟

كيف يكون الإبداع سهلاً كالعد ١ ، ٢ ، ٣ .. ؟.

غالباً لا نجد شيئاً فى بحثنا عن الانعكاس، سواء أدركنا كل الأفكار الخاطئة أو لم ندركها على الإطلاق ، ونحن نفشل باختصار ـ فى أن نصل إلى نقطة ذهنية مقبولة . وعندما يحدث ذلك فواحدة من أفضل الطرق ؛ لكى تجعل أفكارك تبرز بذكاء إنما تتمثل فى تحليل المشكلة إلى خصائصها الأساسية، وبعد ذلك تنحيه عبقريتك الخفية مع المجموعات الغريبة والمثيرة وحتى النافعة لهذه الخصائص (وهذا يظهر كثيراً مثل فتح شهيتك الإبداعية تدريجياً بطعام لذيذ يغذى العقل) .

وسوف يحفز ذلك ذكاءك الإبداعى . ركز تفكيرك وابتكر عدداً من الأفكار الصحيحة ، أو الفعالة والبارعة .

هناك طريقة واحدة؛ لإبراز الخصائص تتمثل فى ابتكار كل ما يبدو أنه استعارات مبالغة ، وبمقارنة عناصر مشكلتك بدافع انتقائى وعشوائى إلى حد ما يشرح مستشار الأعمال (روبرت دابليو ألسون) فى (*فن التفكير الإبداعى*) كيفية إمكان استخدام هذه العملية لتسخير الرؤى الأصلية للبنية التنظيمية، وقد اختار للمقارنة علبة الكبريت الصغيرة، وذلك لأنها شىء قريب، وفى المتناول، ولكنه ابتكر على غير شاكلة الشركات المقارنات التالية والمثيرة للتفكير:

علبة الكبريت : سطح ملفت للنظر على كلا الجانبين .

الاستعارة التنظيمية : الحماية التى تحتاجها المنظمة ضد الضربات القوية.

علبة الكبريت : ستة جوانب .

الاستعارة التنظيمية : ستة أقسام أساسية تنظيمية .

علبة الكبريت : جزء مركزى متحرك .

الاستعارة التنظيمية : مركز المنظمة يجب أن يكون متحركا أو مرنا.

علبة الكبريت : مصنوعة من مادة سمراء جامدة مثل الورق السميك .

الاستعارة التنظيمية : طريقة العمل والبناء تكون رخيصة وفى المتناول.

يفسر هذا إيجابية الرؤى الإبداعية والعميقة باستخدام هذا النوع من المقارنة، حتى الترتيب العشوائى والسخيف لهذه الخصائص يمكن أن يكون مثمرا ، وتمرين اليوم ، عبارة عن أساليب متنوعة تجرى عليها التجارب أولا فى مختبرات الباحثين الإبداعيين ، ثم يقومون بتشكيل هذه العملية وجعلها تعمل بطريقة آلية. أنت تستخدم البطاقات مقاس ٣×٥ لكى تبتكر مجموعات مثيرة للتفكير بعشوائية من خلال هذه الخصائص. إنها تقصى كل ارتباك المزيج العقلى الجديد ، وتجعل الإبداع سهلا كما تعد ١ .. ، ٢ .. ، ٣ .

إن الهدف هنا هو تحفيز ذكائك الإبداعى، وإثارته، وإشعال الحماسة العقلية التى تتحرك تبعا لطريقتك الطبيعية لرؤية الأشياء، لو أن مضمون الإبداع يحوى ابتكار مجموعات أصلية من الأفكار لكى تحل المشاكل اليومية ، إذن فإن أسلوب الأفكار البارعة المفاجئة الخارقة هو واحد من أسهل الطرق لاستخدام مجموعات الأفكار الأصلية .

ست خطوات تجعل الأفكار الإبداعية وفيرة

إن معدل فشل أسلوب استخدام الأفكار المفاجئة البارعة والخارقة يصل إلى الصفر، فخطواته الست تكفل البداية لجعل الأفكار الإبداعية والفكرية ، والصور، والحلول والتأملات ، والافتراضات والمجموعات المؤلفة ، والأفكار الموحية والإجابات التى تتدفق خلال عقلك وفيرة والمجهود الوحيد الذى

ستؤديه هو تدوين بعض الخصائص ، إلى جانب الكيفية التى سيتم بها تغييرها، وبعد ذلك لتخلط البطاقات بدون نظام، وهذه الخطوات الست هى :

١- *دون الخصائص أو الفصائل الأساسية التى يجب أن تتعامل معها،* وفكر فى العديد منها قدر المستطاع ، فكلما كثرت الفصائل التى تبتكرها الآن، زادت قدرتك على ابتكار أفكار أصلية فيما بعد.

٢- *ابدأ بالخاصية أو الفصيلة الأولى، واكتب عشر أفكار بكيفية التعامل معها، ويجب أن تكون كل فكرة مكتوبة على بطاقتها الخاصة بها، والتى مقاسها ٣×٥* . وليس من المهم أن تكون أفكارك الملهمة واقعية أو شاذة. دون كل شيء يضعها لك ، فأحيانا تنجم عن الأفكار اللاعقلانية قيمة خفية .

٣- *كرر ما سبق مع كل خاصية أو فصيلة من الخصائص أو الفصائل الأخرى مستخدما علامة أو بطاقات ملونة مختلفة لكل واحد، وضع كل فصيلة فى مجموعتها الخاصة بها مقلوبة أمامك،* ولا تتعجل الأمر؛ لأن من الممكن أن تفقد فكرة موحاة حاسمة .

٤- *اقلب البطاقات العلوية فى كل مجموعة سواء كانت (خاصية ، أو فصيلة) وحاول أن تبتكر طريقة لتربط الأفكار الخاصة بشكل واحد من هذه الخصائص أو الفصائل لكى تحل مشكلتك وعلى الرغم من أن هذه الطريقة قد تبدو بعيدة الاحتمال ، ولكن عليك تدوينها* . ابذل جهدك فى فكرة من شأنها أن تربط بين عناصرك المتفاوتة معا لكى تحصل على شيء من هذه العناصر .

٥- *كرر هذه العملية حتى تصبح لديك عشرة أفكار مختلفة تماما ومكتوبة، تأكد من أنك قلبت البطاقة الأخيرة فى كل مجموعة.* ليس مهما مدى سوء مجموعات الأفكار التى ستحصل عليها، حتى لو أنك بدأت فى الحال بما تحس أنها المجموعة النموذجية ، فلا تتوقف حتى تتعامل مع البطاقات العشر كلها فى كل فصيلة ، وسجل فى كل مجموعة البطاقات التى أنتجتها .

٦- *إذا لم تصل لحل . فعدل كل مجموعة على حدة، وضعها مقلوبة ، ثم كرر الخطوات الرابعة والخامسة* ، وسوف ينتج ذلك مجموعات جديدة . بتحفيز عقلك بالامتزاجات المختلفة للخصائص كما مضى، فإنك ـ فى آخر الأمر سوف تثيره لإنتاج أفكار ملهمة مفيدة .

لا توجد قاعدة تنص على وجوب أن تبنى إجاباتك على نظرة واحدة وسريعة إلى البطاقات ، أو حتى على مجموعة حقيقية ترسمها أنت. ربما تتطلب هذه الأجوبة بعض الأفكار الأخرى، ولكنها أطروحة مناسبة تماما . اخلط ونسق الخصائص بأى طريقة تبدو مفهومة أو تكون فعالة لك، والهدف من هذا التمرين هو أن تستخدم قوة ما يسمى بالعشوائية ؛ لكى تنبه عقلك وتحثه على ابتكار أفكار بارعة مفاجئة وإبداعية .

مؤسس الذكاء الإبداعي: الأفكار البارعة والمفاجئة والفعالة

سوف تحتاج إلى مجموعة من البطاقات مقاس ٣×٥ وقلم للقيام بهذا التمرين ، ومن أجل الوضوح أكثر فإننى اقترح عليك مجموعة كاملة من العلامات بألوان مختلفة ومتعددة ، ثم لتأخذ بما يلى:

١-*سجل على ورقة العناصر أو الفصائل الرئيسية التى يجب أن تتعامل معها* (عندما طلب صاحب مصنع للأثاث من صديقتى جينا ـ المتخصصة فى فنون الأطفال ـ تصميم كرسى لهم ، كانت فصائلها "أدوات" و "أرجل" و "أذرع" و"اللون" و "راحة" و"كرسى" و"ظهر" و "موضوعات أطفال).

٢-*ابدأ بالفصيلة الأولى ، اكتب عشرة أفكار خاصة بها ، كل واحدة على بطاقاتها الخاصة والتى مقاسها ٣×٥* (بداية "بالأدوات" كتبت جينا بطاقة واحدة لكل مادة تبينتها سواء كانت مفهومة، أو لا متضمنة "الخشب" و"البلاستيك" و "الصلب" و "رغوة و "أسمنت" و "عيش الغراب" و"حلوى الخطمى" حلوى تعد من سكر وهلام وذلال بيض) و"الشوكولاته و "ريش" و "بالونات".

٣-افعل هذا بالمثل مع كل الفصائل الأخرى مستخدما علامة أو بطاقة ملونة لكل فصيلة ، وضع كل لفصيلة فى مجموعتها الخاصة بها (بالنسبة لفصيلة "أرجل" كتبت جينا بطاقات للعبارات: "ثلاثة أركان" و"له أربع أرجل" ، و"له ست أرجل" و " أساس" و "المكعب" و"كرسى مسند أو ذراعين"، و"يشبه عيش الغراب" و"هرم" أما بالنسبة لفصيلة "اللون" فقد كتبت جينا "ألوان أولية" و "البستيل" و "خطوط قوس قزح" و"أقمشة منقطة" . أما

بالنسبة لـ "موضوعات الأطفال" ، فأعدت بطاقات وسجلت عليها أشياء متكررة بانتظام مثل "حلوى غزل البنات" " و"حلوى خطمية" و "أفيال" ، و"ديناصورات" و "سفن فضائية" ، وملأت أيضا بطاقات للفصائل الأخرى التى سجلتها، ثم قامت بوضع البطاقات لكل واحدة من الفصائل فى مجموعة منفصلة.

٤-*اقلب البطاقات العلوية لكل مجموعة (فصيلة) وحاول أن تبتكر طريقة لربط الأفكار الخاصة بكل منها، لكى تحل مشكلتك ، وبالرغم من أنها قد تبدو بعيدة فدونها* (كانت بطاقات جينا العلوية فى الأدوات (المعدن) وفى اللون (البستيل) وفى الموضوعات (حلوى الخطمى) فلقد تخيل عقلها الخصب صورة الكرسى المشكل من حلوى الخطمى والملون بالبستيل، بأنه مصنوع من المعدن .

٥-*كرر العملية حتى تحصل على عشر أفكار مختلفة تماما ومدونة أيضا، ثم تأكد من أنك قلبت البطاقات الأخيرة فى كل مجموعة* . (عند التفكير لأول مرة ، فإن فكرة الكرسى الرغوى المشكل أو المصنوع من حلوى الخطمى والملون بلون البستيل تبدو كما لو كانت مثالية ، ولكن على أية حال ، سوف تواصل جينا العمل من خلال كل البطاقات).

٦-إذا لم تصل إلى حل، فخلط كل مجموعة على حدة، ثم ضعها مقلوبة ، وكرر الخطوتين الرابعة والخامسة . (فى حالة جينا فإن تصميمها النهائى للكرسى دمج عناصر عديدة من المجموعة الأولى للبطاقات ، مع بعض الإضافات المستعارة من المجموعات الأخيرة وكانت النتيجة أحسن نسبة مبيعات لمجموعة من الكراسى الملساء البلاستيكية الموضوعة فى كيس قماشى مخصص للعب الأطفال ، والمشكلة من حلوى خطمية ملونة بلون البستيل) .

ويمكنك تحفيز عقلك بهذه الطريقة ، بواسطة المجموعات المختلفة ، وبذلك سوف تتمكن فى آخر الأمر من أن تدفعه إلى إبداع أو خلق أفكار ملهمة مفيدة.

أربع طرق استخدم فيها الناس التفكير البارع المباغت؛ تساعدهم على تحقيق النجاح .

عندما وجد جمال أن الشركة التى يمتلكها تنتج عددا لا يمكن حصره من الرقائق الإلكترونية الدقيقة التى توجد بها عيوب أو خلل، طبق أسلوب التفكير

البارع المفاجئ المباغت (عفو الخاطر) والخارق؛ وذلك لتحسين الجودة، ولكى يحدد عددا من الطرق التى يمكن أن يضيفها من أجل خطوات أساسية أفضل. أما (دورين) التى أنشأت مكتبة صغيرة تدعى (نيو أيديج) فقد وجدت أن ذلك النحو من التفكير ساعدها على تصميم فاترينة مدهشة ملفتة للنظر لعرض الكتاب الجديد (ليسلى فاين برج). بينما وجدت أمينة أن ذلك ساعدها على تحقيق مبيعات جديدة تقارب بينها وبين التغلب على معارضات الاحتمالات لبرنامج البحث التنفيذى التى تمثله، أما جورج . فوجد أن ذلك ساعده، على ابتكار قوائم طعام مدهشة ملفته للنظر ، وحملات ترويجية لمطعم الشواء الخاص به .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

ببداية اليوم الخامس عشر . سوف تحدد الطاقة غير المشكوك فيها أو المؤكدة لذكائك الجسدى ، وهذا فى الحقيقة يعتبر إمكانية لم توف حق تقديرها من البشر؛ لأن كل تمرين من هذه التمرينات الثلاثة يمكن أن يضاعف قوة عقلك بنسبة ١٠٠٪ . وغدا سوف تتسع مدارك طاقة عقلك بواسطة القدرة الرهيبة لقدرات بدنك؛ حتى تحذرك من الخطر الكامن ولترشدك كذلك إلى اغتنام فرص مهمة. وفى اليوم السادس عشر . سوف تكتشف سر تعليم أى مهنة من المرة الأولى . أما فى اليوم السابع عشر . فسوف تكتسب الموهبة أو المقدرة الخاصة لاستخدام ذكائك الجسدى ؛ وذلك لكى توجد أو تحدث علاقة أو وئاما وتوافقا مع أى شخص تقابله .

الأيــام من الخامس عشر إلــى السابع عشر

الدلالة الخــامسة

إطلاق عبقريتك البدنية (الحسية)



ما هـو مستوى ذكائك البدنى (الحسى)؟

يقيس هذا الاختبار مستوى الذكاء الجسدى (الحسى). لا تجعل الدرجات الأولية المتواضعة تحبطك ، ومهما كانت درجاتك فإن بإمكانك إحراز تطور وتنقية لقدراتك الجسدية بإتمام الاختبارات الثلاثة التالية.

ولمعرفة مستوى ذكائك ، توقف عند أى من تلك الجمل .. هل أنت:

- ❑ تتعلم بسرعة عندما تحصل على آلة أو ماكينة، وتبدأ بتشغيلها بدلاً من الاستماع إلى شخص يعلمك كيفية استخدامها أو مشاهدة شريط فيديو للتعليم ، أو قراءة كتيب إرشادات؟
- ❑ منضم لصالة جيمنازيوم وتحافظ على الروتين المنتظم للزيارات الأسبوعية؟
- ❑ لديك، شعور غريزى "حركة المعدة" ـ إحساس بالألم أو بالدفء فى معدتك ـ يرشدك إلى القرارات السديدة والبعد عن تلك التى تتبعها عواقب غير مرغوبة؟
- ❑ لديك موهبة تقليد طريقة حركة أو تحدث الآخرين؟
- ❑ تتملكك حالة من عدم الراحة عندما يكون عليك أن تجلس أو تقف أو تعمل فى مكان واحد أو عمل واحد متكرر لأى فترة زمنية؟
- ❑ تعمل فى وظيفة لها جانب بدنى، كجراح، نجار ، كاتب آلة ، أو موظف حفظ ملفات ، أو مهندس كمبيوتر ؟
- ❑ تستمتع بالعمل بيديك فى الحديقة وإصلاح الأدوات المنزلية أو بناء مكان للشواء فى الفناء؟

- لديك اشتراك فى قناة خاصة أو قنوات رياضية أخرى، وتؤثر مشاهدة بطولة التزحلق ، أو ألعاب القوى الأوليمبية ، أو مباراة كرة قدم محلية على مشاهدة البرامج الحوارية أو الأعمال الدرامية ؟
- تتبادر إلى ذهنك أفضل الأفكار أثناء المشى أو الهرولة أو غسل الأطباق، أو طلاء المنزل ، أو عندما تستعمل آلة جز العشب ؟
- تتحدث مستخدماً يديك. وتتحرك بشىء من الإثارة عندما تتحدث مع الآخرين؟
- تستمتع بكوميديا حافلة بالخشونة مثل لوريل وهاردى، أو أفلام أكاديمية الشرطة، أو تحب مداعبة أصدقائك؟
- تخرج باستمرار لنزهات خارجية فى نهاية الأسبوع ؟
- تظهر عليك أعراض النشاط المفرط ؟
- تقضى عطلات نهاية الأسبوع فى البحث عن رياضات ، كأن تكرس وقتك للعب التنس، أو الجولف ، أو الاستعداد لماراثون ؟
- تتألق فى أى نشاط بدنى مثل السباق، السباحة أو كرة القدم؟
- تتمتع بتناسق جسدى؟

حساب الدرجات: اجمع عدد الخانات التى قمت بوضع علامة عليها. إذا كان عدد درجاتك بين ١ و ٤ ، فإن مواهبك البدنية لم يطرأ عليها أى تغيير، وإذا كنت تتحدث عن قوة جسدك وليس فطنة عقلك ، فإنك كمن ينطبق عليه المثل "أجساد متخمة وقوى واهية"

ومع ذلك فإن الثلاثة أيام من التدريب التى أنت على وشك القيام بها سوف تضعك على طريق إظهار قدراتك البدنية كجاكى شان أو مايكل كوان.

وإذا كانت درجاتك بين ٥ و ٨ فإن ذكاءك البدنى لا يزال فى حاجة لدفعة قوية ، ستحصل عليها من هذا الفصل من البرنامج .

أما إذا كانت درجاتك بين ٩ و ١٣ ، فإن قدراتك البدنية تفوق المتوسط، وقليل من الجهد سوف يدفعك إلى قمة قياس مستوى الذكاء البدنى.

وإذا كانت درجاتك بين ١٤ و ١٦ ، فإنك تتحلى بقدرات بدنية، وإذا لم تكن صحفياً، أو عبقرى إعلانات ، أو وزيراً ، أو مندوب مبيعات أو تكسب قوت يومك من ذكائك البدنى فإنك تضيع مواهبك القيمة هباء . من المحتمل أنك لا تحتاج لهذه التدريبات، ولكنك تريد القيام بها لمجرد المتعة .

أطلق العنان لذكائك البدنى

سيضعك الأسبوع الأخير من البرنامج على مقربة من قدراتك البدنية الداخلية وبينما يتم تجاهل الذكاء البدنى من كل برامج التدريب الذهنى، إلا أنه لا يمكنك تجاهله فى واقع الحياة وإن لجسدك لدوراً محورياً فى أى شىء تقوم به.

فجميع الأنشطة والأعمال التى تمارسها كل يوم تتطلب جهداً بدنياً ، وذلك صحيح سواء كنا نقوم اختبارات الطلاب أو توصيل البيتزا ، أو عرض لوحة على زبون ، أو تركيب هوائى، أو إدارة مكتب ، أو غسل السيارة ، أو شراء بنطال جينز من مركز تجارى ، أو قيادة السيارة من وإلى العمل ، أو التسلق ، أو لعب كرة الريشة ، أو الطهى، أو بعث رسائل بريدية لطلب المشاركة من المتبرعين الأغنياء فى صندوق دعم دور العبادة، وحتى أفضل أفكارنا يمكن أن تكون فى جوانحنا نواة للمشاعر ، كأن نشعر بالحب تجاه شخص آخر وينتشر فى جوانحنا نوع من الدفء ، أو عندما يسبب إحساس الخوف اضطراباً فى المعدة .

لا جدوى من تدريب العقل ما لم يتم تدريب البدن، فذروة الأداء الذهنى لا تعنى أى شىء إذا كان أداء الجسد مجرد جزء من إمكانياتك .

وغالباً ما يكون لديك الكثير لاكتسابه من خلال استعمال ذكائك البدنى بدلاً من استخدام بنيتك الجسدية.

إن اليوم الخامس عشر سيُظهر لك ذكاءك البدنى بطريقة لم تكن تحلم بها، وسيطلعك اليوم السادس عشر على استراتيجية تمكن أى شخص من زيادة

الأداء والتحكم فى قدراته البدنية خلال أسبوع (حتى لو كنت تشعر فى الماضى بأن تعلم ذلك شىء صعب) .

يعتبر اليوم السابع عشر قمة التدريب الذى سيمتعك بقدرات بدنية تسمح للمتحدثين البارعين والبائعين العباقرة بكسب ثقة وموافقة الآخرين، حتى لو كنت تعتبر نفسك من أصحاب أفضل مستوى لقياس الذكاء، فإنك ستكتشف أن لهذه التدريبات تحديات خاصة. ولكن هناك اختلاف كبير بين تدريب جسدك، والتدريب على قدراتك ، أما إذا كنت شخصاً يشعر بأن قدرات جسده ضعيفة ويرى نفسه مشوشاً وغير بارع، فإن تلك الثلاثة أيام سوف تزودك بنظرة ثورية جديدة لدور جسدك الذى يمثل الدافع لنجاحك.

طريقة بسيطة لرفع إنتاجية المرأة

تم تسريح مارثا ضمن برنامج لخفض الموظفين ، وكانت تشغل وظيفة سكرتيرة في دار نشر كبيرة ، وبعد عدة شهور من البحث عن عمل ، وجدت أخيراً محلاً للعمل فى حجرة بريد لناشر صغير متخصص فى ١٢ خطوة لتغليف كتب صغيرة .

وكانت هناك أمور لابد أن تؤديها وهى : أن تراجع مرتين الفاتورة مقابل الكتب الفعلية التى تسلمها ، وأن تحدد بعينها مقدار الأكياس البلاستيكية اللازمة لتغليف المظروف ، ثم تسحبها وتقطعها وتضع الكتب فيها، ثم تقوم بطبعها على الكتب، ثم تشد شريطاً على الجوانب ثم لأعلى ، فتنتقى مظروفاً ملائماً لحجم الكتب ، ثم تتولى وضع تسلسل وتختمه بعد ذلك ، ثم تقوم بنزع ورقة البيانات البريدية المبينة للطرد المرسل من الفاتورة ، وتلصقها على الطلب وبعد ذلك تضع الطرد البريدى فى العربة لتوصيله عن طريق شركة ups لتوصيل الطرود.

كان العمل على أشده وأصبح مستهلكاً للوقت ، مما تسبب فى تزايد الطلبات عن طاقتها الجسدية وإنتاجها . وكانت مارثا فى أسبوعها الثالث فى العمل ، ولم تعد قادرة على التوافق مع العمل كشأن الموظفين السابقين فى حجرة البريد، وشعرت بالتثاقل ، وصعوبة إنجاز العمل، ولم تجد إيقاعاً ملائماً لتأدية عملها عندما يزداد ، فكانت تنجز الأشياء ببلادة ، وعندما كنت أعرض

فكرة الذكاء البدنى فى أحد اجتماعاتى رفعت يدها وتحدثت إلى فى إيجاد طريقة يمكن أن يكون لها استخدام عملى فى الصباح التالى فى العمل لحل مشكلتها .

وتكمن مشكلة مارثا فى توافقها مع عملية تغليف الظرف؛ بحيث تكون على السرعة المناسبة التى تحتاجها ؛ لتلبية متطلبات عملها ، ولقد تم استخدام الأسلوب الذى اقترحته ؛ لتحسين أداء كل نوع من المهارات البدنية بنجاح ولا يهم إذا كان تحديك الشخصى يتمثل فى الطباعة، أو تشغيل ماكينة، أو إعداد مأدبة، أو مراجعة المقالات، أو تقديم تقارير ربع سنوية لمجلس الإدارة خلال وقت قياسى ، أو عمل مونتاج لشرائط الفيديو ، أو البناء، أو حشو السندويتشات أو لعب التنس أو الجولف أو كرة السلة أو التنجيد.

ولم أسمع من مارثا مرة أخرى لما يزيد عن عام ، فقد احتفظت بوظيفة حجرة البريد، وهى تذهب الآن إلى مدرسة أعمال فى المساء، فالأسلوب الذى اقترحته عليها أثناء التدريب أنقذ وظيفتها كما أخبرتنى ، ولم يكن ذلك المهم فالمهم هنا هو إمكانيات جسدك ، وغاية الأمر ما يمكنك فعله بذكائك البدنى متى لم تحجبه باستراتيجيات مثل تلك التى بصرت بها مارثا والآخرين فى تلك الليلة (إذا كنت تود أن تنتفع منها ، فإنها رقم اثنين بالأسفل (ثلاث استراتيجيات مبرهنة لإظهار ذكائك البدنى "الحسى")

جسدك : أذكى مما تعتقد ، ومما يمكنك اعتقاده

تقوم بالقرع على كوب من الزجاج موضوع على مكتبك بدون أى فكرة معينة تدور برأسك ، ثم تتحرك يدك حركة فجائية لتقذف به وتمسكه قبل أن ينكسر على الأرض.

قامت شركتك بتعيين موظفة جديدة للعمل معك فى قسمك ، وبالرغم من الانطباع الأول الإيجابى ، إلا أنك تشعر بوخز فى معدتك فى كل مرة تصادف فيها هذه المرأة ، وبعد قليل ، اتضح أن الموظفة الجديدة من ذلك النوع الذى يقضى كل وقته فى كشف أسرار الآخرين ونشر الشائعات .

وبعد شهور من التمرس والتفكير المتأني في الأشياء المعقدة لكرة التنس الجديدة تجد نفسك في غمار المباراة ، ناهضاً منهكاً للرد على ضربة مستحيلة ثم تواصل المباراة؛ لتحقيق نسبة تهديف عالية للفوز بها .

قامت شركة الأسمنت التي تعمل بها بتكليفك للقيام بمهمة صب الأسمنت في موقع التشييد الجديد ، وعندما رأيت الموقع لأول مرة، تبينت أن تلك المهمة ستنجز في حوالي ست ساعات ونصف للخلط والصب ، وفي اليوم التالي ، عندما انتهيت من آخر كيس تم خلطه من مواد البناء ، نظرت في ساعتك واكتشفت أن المهمة أنجزت في ست ساعات ونصف بالضبط .

من الطبيعي أن نجنح للاعتقاد في "أن الجسد" و "الذكاء" شيئان متضادان - وهناك أشياء متناقضة ، مثل الزيت والماء ، لا يمكن خلطهما - فاللائقون بدنياً لا نتصورهم راجحي العقل وعامة لا نتصور راجحي العقل متناسقي البنية ، وهذا هو السبب في اعتقاد كثير من الناس بأن فكرة الذكاء البدني تبدو كاجتماع شيئين مختلفين .

ولكن ، كما أثبتت الأمثلة السابقة ، هناك أوقات يكون فيها جسدك أكثر ذكاء وسرعة منك ومن مقدرتك . فللجسد أيضاً ذاكرته الخاصة، ومواقف يتخذ فيها القرار ، وتأنك الحكمة ووجهة النظر قد دُعمتا ببحث من مستشفى مونت زون بسان فرانسسكو . أراد علماء النفس هناك معرفة ما إذا كان أداؤنا في ذروته ، أو كان الجسد يخضع لسيطرة العقل الواعي أو نظام فرعي منفصل داخل المخ؟

وأظهر بحثهم أن العقل الواعي حينما يستغرق *أربعة أعشار من الثانية* ؛ ليسجل مدركاً حسياً ، سواء كان ملمس نقطة مطر ، أو صوت الراديو، أو وقوع أمور عارضة كسقوط كوب زجاجي ، والوقوع من على السلم، ورؤية قرص هوكي موجه إلى مكانك أثناء مشاهدتك لمباراة لها، فإن جسدك باستطاعته إدراك الموقف ، وحساب الحركة الدقيقة والسرعة المناسبة والرد على كل ذلك في أقل من عُشر من الثانية ، أي أن الثلاثة أعشار من الثانية أسرع من استجابة العقل الواعي. هل بإمكان أي كمبيوتر معقد أن يقوم بذلك التحدي؟

وذلك مثل ما يقال عن التعقيدات التي يعايشها (تنبؤ) جسدك بأن هناك شيئاً ما سيئ عن الموظفة الجديدة، مع أن كل شيء أدركته كان في صالحها،

وكاستطاعتك تقدير الوقت المستغرق بدقة لإتمام نشاط جسدى مثل صب الأسمنت، أو الأوقات التى ينهض فيها جسدك فجأة للتحدى فى وسط المباراة تستكملها بضراوة ، وفى كل حالة، كان الفعل بديهياً (بدون أدنى مجهود) أى أن جسدك يقوم برد الفعل تلقائياً.

كتب المرشد الروحى ما يكل ميرفى فى *"مستقبل الجسد"* أن البحث العلمى أثبت أن معظم القدرات البشرية الخارقة هى فى بعض الأحيان لأجسامنا، وأوضحت "المعلومات فى عدة مجالات" بما فيها الطب وعلم الإنسان والرياضة والبحث النفسى وعلم الأديان المقارن الرؤى غير الطبيعية لمعظم - إذا لم يكن لكل - ملكاتنا الأساسية ومن بينها النشاط الذى يجمع بين الحس والحركة والإحساس بالحركة من العضلات والأوتار وبعض العمليات الجسدية الأخرى ، ويبين الدليل أننا نحتفظ بقدرات جسدية فوق العادة .

قوة الذكاء البدنى (الحسى)

من السهل معرفة كيف تحتوى هذه النتائج من فوائد لقوى البنية ولاعبى الجيمنازيوم وللآخرين كالمثلين ، والعمال ، والموسيقيين ، وهؤلاء الذين يعتمدون بشكل كبير على المجهود البدنى ، ولكن ليس من السهل معرفة ارتباطهم بالأشخاص فى مجال الأعمال الأكاديمى والحرف الأخرى التى يظهر ارتباطها بالعقل عن الجسد .

ولكن خذ الكمبيوتر كمثال. يقضى أغلبنا معظم وقت العمل فى استخدام الكمبيوتر، ولكننا نادراً ما نأخذ فى اعتبارنا مقدار النشاط البدنى الذى نقوم به ، فتحريك فأرة الكمبيوتر أو العمل على لوحة المفاتيح لا يبدو نشاطاً فعلياً ، ولكن اسأل فقط السكرتيرة التى عليها إدخال المعلومات طوال اليوم، حينئذ ستستمع لقصة أخرى، وتحدث لأى شخص يعانى من مرض تناذر النفق الرسغى (وقد قال ذات مرة الروائى والملاكم الهاوى نورمان مالر: "إن العمل لمدة ثمانى ساعات على الآلة الكاتبة شىء مرهق كأن تلعب ثمانى جولات فى مباراة الملاكمة ، وكل ذلك ينطبق على أى عمل مكتبى).

سبع قوى تكتسبها عندما تقيس قدرات جسدك

إذا أردت "أن تكتسبها بشكل أفضل" فى حجرة مجلس الإدارة ، أو النوم، أو ملعب، فأنت بحاجة لمستوى ذكاء بدنى أعلى. وتشارك القدرات البدنية فى إجمالى حاصل الذكاء من عدة أوجه . قم بتأدية التدريبات لمدة ثلاثة أيام، وسوف تكون:

- فى أفضل تناسق جسدى ـ أداء أى نشاط بدنى بشكل أفضل
- القدرة على اختيار المسار الصحيح فى أى موقف عن طريق استثارة المشاعر الداخلية والأشكال الأخرى من حكمة بدنك.
- زيادة الإنتاجية والكفاءة ، دون زيادة المجهود .
- موهبة "التعلم السريع" للقدرات البدنية، دون أدنى خطأ.
- القدرة على احتمال العمل لفترة أطول وتحمل الضغوط الكبيرة ومقاومة المرض أفضل من الآخرين.
- القدرة على تحقيق التفوق بتحويل أى مهمة لأعضاء جسدك وجعلها تقوم بدورها.
- معرفة كيفية استخدام "لغة الجسد" لاكتساب الثقة والتعاون من الآخرين.

يمكنك رؤية مازاد على كل هذه القدرات ، وكل هذا قدر قليل من الفوائد الرائعة التى ستتمتع بها عندما تقيس قدرات جسدك البدنية.

ثلاث استراتيجيات مبرهنة لإظهار حاصل الذكاء البدنى

إذا زادت قدراتك البدنية على مدار الأسابيع والأشهر القادمة فحاول ممارسة الاستراتيجيات المبرهنة فى أى وقت تشعر فيه بأنك بحاجة لدفعة إضافية.

١- *اعتمد على جسدك بطرق جديدة* . فهذا يساعدك على الاحتفاظ بذكائك البدنى فى ذروته ولياقته إذا كنت تستخدم يدك اليمنى فدرِّب يدك اليسرى فى الساعات القادمة (والعكس إذا كنت تستخدم يدك اليسرى) وفى وقت ما أثناء اليوم استخدم رجلك لالتقاط شىء ما، أو لفتح أو غلق الباب. اقرأ

صفحة من كتاب وهو مقلوب من أسفل لأعلى. تناول عشاءك بالأعواد الخشبية بدلاً من المعلقة والشوكة (والعكس إذا كنت تتناول عشاءك بالأعواد الخشبية .

٢-*احسب الوقت الذى يستغرقه تنفسك عند قيامك بأى عمل.* إحدى الإستراتيجيات الممتازة لتحقيق تناغم طبيعى فى عملك هى أن تسمح لتنفسك بالتزامن مع مجهودك، فعملية التنفس تحتوى على تناغم ثنائى عند الدخول والخروج، وعندما تفكر فى ذلك الأمر، فقم بمعظم الأعمال ـ من استخدام المفتاح أو قطع ماسورة ، أو تقطيع شرائح من الجزر، إلى التلويح للأمام والخلف بالمضرب فى لعبة البيسبول والتنس والجولف. كرر هذا التناغم. إذا كنت تمارس لعبة الجولف، خذ نفساً عميقاً بينما يتخذ جسدك الوضع الخلفى المائل للتلويح، ثم أطلقه عندما تضرب الكرة.

لقد لاحظ جالواى ، أحد أبرز المدربين الذين يستخدمون هذه الطريقة لتعليم عقل الجسد أنه ـ لتحقيق أفضل النتائج ـ ينبغى عليك "ملاءمة ضرباتك مع تنفسك، وليس تنفسك مع ضرباتك ، وستكتشف فى فترة قصيرة أن أى تشنج أو مخالفة للقواعد ستختفى تماماً.

٣- *الممثلون الكوميديون المغنيون ورجال السياسة وهؤلاء الذين تعتمد حياتهم على كيفية رد فعل الآخرين تجاههم ، وهؤلاء الذين يظهرون ذكاءهم البدنى والأثر الذى يحدثونه باستخدام لغة الجسد.* أظهر البحث عليهم أن كيفية الرد على المتحدث تتحدد بقدر لغة الجسد وكذلك الكلام الفعلى الذى قالته أو قاله. يمكنك زيادة أثر لغة جسدك عند الآخرين وأن تصبح أكثر وعياً بالآثار التى تحدثها لغة الجسد من الآخرين عن طريق مشاهدة البرامج التليفزيونية التى تعتمد على الحقائق. فى المرة القادمة وأنت تشاهد الأخبار، لاحظ اللغات المختلفة للجسد التى يستخدمها المذيع عند رواية قصص النصر الإيجابية ، أو قصص الهزيمة السلبية . فى عروض الألعاب إما أن يبعث الصفر على الضيق أو الثقة وفى عرض جدج جودى أو بعض عروض الكارتون ، لاحظ كيفية رد فعل الأشخاص عند قول الحقيقة، وعند قول الكذب. هل باستطاعتك الإخبار بأن هذا الشخص يكذب؟

ما الذى أوضحه ذلك؟ طبق هذه الدروس على جسدك عندما تحاول إقناع شخص ما بشيء (قل إن رئيسك سوف يرقيك، أو أن منزلاً تود الحصول عليه سيعرض للبيع). استعرض لغة جسدك ، فلن يدعم ذلك حالتك إذا كنت تستخدم نفس المزاج أو طبقة الصوت بدون قصد فى التقارير التى تستخدم لتغطية الأخبار السيئة بشكل عام ، وعندما تتعامل مع الآخرين ، تجنب الأمزجة التى ترتبط بالانفعال وعدم الصدق . طور من تلك التى تضفى نوعاً من الثقة والصراحة .

سخر طاقة جسدك لخدمتك

مع بقية برنامج طاقة العقل الخارقة، فإن تطوير ذكائك البدنى لا يستدعى قدرات أو مجهوداً خاصاً، ولا يتطلب منك نوع من الجهد فى ممارسة الروتين (علي الرغم ، بالطبع، من أن إظهار قدرات الجسم بذلك الشكل يمكن أن يكون شيئاً إضافياً ذا قيمة لبرنامج بناء أو تدريب الجسم).

ولا يستغرق أى من تدريبات قياس الذكاء البدنى وقتاً طويلاً أو مجهوداً غير ضرورى، فكما أنها بدنية فهى أيضاً عقلية، وذلك بسبب أن العقل بجسدك هو ما نحاول تدريبه وتنميته وليس الجسد نفسه.

اليوم الخامس عشر

تدريب: إظهار حكمة البدن

يضعك هذا التدريب على الطريق للاتصال بآبار المعرفة والحكمة العميقة المخزنة داخل ذكائك البدنى، مثل المليونيرات من زمن أندرو كارنيجى إلى دونالد ترمب الذين أرجعوا الاستثمارات والممتلكات والاندماجات المؤسسية التى كونت ثرواتهم إلى "حركة الأمعاء" فلقد انتباهم إحساس داخلى فجائى فى المعدة أخبرهم بمتى وماذا يشترون. والرياضيون الذين يقومون بلعبة تبدو مستحيلة ، أو الأمهات اللاتى يرفعن السيارات الجاثمة على أبنائهن بأيديهن المجردة وعندما يوجه إليهن السؤال: كيف علمتن أن باستطاعتكن النجاح؟ يقلن: لقد تبينا فقط أن باستطاعتنا القيام بذلك على نحو ما" والأشخاص المميزون فى الرياضة وأماكن العمل قد أرجعوا نجاحهم فى عمل تناغم رائع إلى مواهبهم الجسدية ، فهم يتحركون طبقاً لما تمليه عليهم، ووفقا لتشارلز جارفيلد وهال زينا بينت فى دراستهما الرائدة *"ذروة الأداء"* .

ولكن تعد القدرات البدنية من هذا النوع لمعظمنا بئراً غير مستوفاة من الحكمة، ومع ذلك، فسوف توجهك تدريبات اليوم من خلال عملية خطوة بخطوة لأن تصبح على اتصال مباشر بحكمة بدنك الخفية.

طاقة حكمتك البدنية

الارتباط بجسدك قد لا يكون صعباً كما يبدو، وبعد كل ذلك ألا يوجد ارتباط، كل ما ينبغى عليك هو التوصل إليه؟ أليس هذا صحيحاً؟

إذا كررت الأمر، فإنك ستنمى قدرات جسدك ، وبالرجوع إلى سافانا أفريقيا منذ ملايين السنين وقت أن عاش أسلافنا؛ حيث كان عليهم أن يتعايشوا مع بيئتهم فى عصر لم تستخدم فيه الكلمات للتعبير عن أفكارهم ، إذ كان عليهم التعامل مع الخطر ، فإن رد فعلهم تجاه طعام شهى يمثل استجابة لاحتياجات جسدهم .

ولا يزال عندك هذا النوع من الحكمة البدنية اليوم، ومع ذلك، فإنها بقيت كامنة لمعظم الوقت ، مقيدة بتلك التحذيرات والموانع الحضارية وسوء الفهم للجسد، وتظهر فقط فى الأزمات والأوقات غير المتوقعة، فالاتصال بقدرات جسدك يزودك (بأعمق مستوى جسدى) وأعمق مصادر المعرفة كالمشاعر الداخلية المتمثلة فى حركة المعدة وبعض الإشارات الجسدية المرشدة، يدعم الأداء، النتيجة، والإنتاجية .

وإليك كيفية عمل تلك الطريقة

١- شعور المعدة والعلامات الجسدية الأخرى المرشدة، وغالبا ما يأخذ شعور المعدة شكل الانطباع "السيئ" ضد "الجيد" وخز فى المعدة أو الشعور بالدفء والرضا ، ولكن جسدك ينبهك بواسطة الشعور بالانقباض فى الصدر ، الصداع، أو دقات القلب مع الترقب وتلك الأنواع من رسائل "نعم ـ لا" قد وجهت الناس بعيدا عن الاستثمارات الفاشلة والمشروعات الطائشة ووجهتهم للأعمال الإيجابية التى أفادت معيشتهم .

٢-*أعمق مستويات الحكمة.* يمكن لذكاء الجسم الفطرى أن يمتد لمدى مدهش أبعد من الإجابة بنعم ، أو لا ، مثل القصة التالية عن الإمكانات الإنسانية للمدربة جين هوستون ، كما أشار كتابها *إمكانيات البشر*. فى عمر الثالثة والعشرين استيقظت هوستون ذات صباح لتجد نفسها فى حالة مرضية شديدة، وفى أثناء الليالى التالية وصلت درجة حرارتها إلى ١٠٥ درجة، وفى النهار "تملكنى التعب ولم أتبين أى ولاية" وقد شخص الأطباء حالتها على أنها أنفلونزا ووصفوا لها تناول الفيتامينات، وفى ليلة انتابتها حالة من الهلاوس، حيث حلمت بمجموعة من السيدات يرتدين "قبعات مزينة بالزهور" طلبن منها أن تخبر والدتها" . "فلتجر لك اختبار الدم الخاص بالمدمنين" وعندما اعترضت لكونها غير مدمنة، أصرت السيدات بأنهن سوف يزعجنها طوال الليل، حتى تطلب من والدتها إجراء الاختبار، وأخيرا ، استسلمت هوستون ، ولدهشتها وافقت أمها ـ العالمة المتشددة، والتى من الطبيعى أن تكون ضد الإجراءات الطبية ـ على الترتيب لإجراء الاختبار، وكشفت الاختبارات ارتفاع نسبة السكر فى الدم، ومن هنا تم تشخيص حالتها وتناولت العلاج المناسب، وقد شفيت هوستون .

٣-*عزز الإنتاجية*. حيث لا يمكنك العمل فى أفضل شكل ما لم تكن على اتصال تام بجسدك ، ولكن معظم الناس ينغمسون فى البحث عن الأداء بشكل أفضل دون التمهل والاعتناء بأجسادهم ، فحتى التحسن الطفيف فى هذه العلاقة الهامة يؤدى إلى نتيجة ملحوظة جيدة .

فلتحلل القيود الثلاث على قدرات جسدك

إذا كنت مثل كثير من الناس، فأنت فى هذا الأمر تفكر مثلهم، "إذا كان جسدى ذكياً جداً، لماذا إذن أستغرق وقتاً طويلاً فى تعلم أى شىء؟" أو "لماذا إذن أستغرق وقتاً طويلاً فى تصحيح وضع يدى فى التدريب على الملاكمة؟" أو "لماذا أكون قادراً فى بعض الأيام على وضع المعلومات فى الكمبيوتر بشكل أسرع، وأصبح شخصاً غير منظم وأرتكب أخطاء فى أيام أخرى ؟

الإجابة بسيطة فمنذ لحظة ميلادنا ، تعلم بعضنا ممن نشأ على تعاليم الحضارة الغربية أن يروا الجسد والعقل ككيانين مميزين عن بعضهما البعض وهما اللذان غالباً فى حالة صراع، وهذا الموقف ، من الطبيعى أن يسبب انفصالاً بين العقل والجسد ، وكذلك فصل أنفسنا عن ذكائنا البدنى، وحتى فقدان الثقة به ، ولكن العلم غير وجهة النظر تلك، والتى تبنى على ثلاثية عدم الفهم عن الجسد ، وتلك الثلاث هى:

١- الجسد حيوان غبى.

٢- الجسد سيئ.

٣- وبأى حال، لا يمكن الوثوق به .

١- *الجسد حيوان غبى*، وترجع وجهة النظر هذه إلى سوء الفهم القديم عن كيفية عمل العقل ، مع رؤية الجسد على أنه حيوان أقل مرتبة، وفى الواقع، فإنه كان يُقارن غالباً بالحصان، الذى لابد وأن يصدر أخطاء "غبية" أو يترك العمل ويخرج عن المضمار بدون تحكم من الفارس (الضمير العقل الراجح) ليبقيه في حلبة السباق وفى الأوقات التى يتصرف فيها الجسد بشكل أفضل - أى فطرياً - بدون تدخل العقل كانت ترى على أنها تصرفات شاذة عن القاعدة، وليس كقدرات يمكن لأى شخص أن يكررها ويتعلمها .

٢-*الجسد كائن سيئ* . نتجت وجهة النظر هـذه من تقاليد متعلقة بعلم النفس قديماً؛ ذلك أن دوافع الجسد غالباً ما تكون لإشباع رغباته ـ من السيطرة، والأكل والجنس ، وفى غياب الأنا العليا ، الروح أو العقل الواعى، فإن الجسد يفقد السيطرة ويفعل كل ما يحلو له ـ بما فيه من خداع ، سرقة ، قتل ، وذلك لإشباع احتياجاته، ووجهة النظر هذه عن الجسد (كما عرضتها أديان كثيرة ، قبلتها مدارس فلسفية عديدة) تغفل حقيقة أن الجسد هو مكمن أرق وأكثر ردود الفعل غير الأنانية ـ من معرفة كيف تعانق طفلاً لتمنحه الإحساس بالراحة والثقة، إلى رد الفعل الفورى الذى يُدخل عابر سبيل غريباً مهندماً إلى مبنى يحترق لينقذ شخصاً محتجزاً بالداخل.

٣- *وبأى حال ، لا يمكن الوثوق به*. الجسد، إما أن يكون غبياً أو شريراً؟ قم باختيارك وإن كلتا وجهتي النظر تجعلك فى صراع مع جسدك، فكلتاهما تعنى أنه فى أى وقت يكون نزاع بين عقلك الواعى وجسدك ، ينبغى عليك أن تنحاز لعقلك وتكبت الإشارات الصادرة من جسدك، سواء شعرت بالراحة أو راودك شعور وخز المعدة (شعورداخلى) تجاه عميل جديد، فقد أبرزت الدراسات على مستوى ذكاء الجسد، مع ذلك ، اتجاهاً معاكساً هو: وعندما يصل الأمر إلى المنطقة المادية ، أى الصراع بين عقلك وجسدك ، فلتتح لجسدك فرصة السيطرة هنا، فإن نظام ذكائك البدنى يتبين أفضل.

التدريب التالى سوف يظهر القيود للمفاهيم الثلاثة الخاطئة التى تتعلق بذكائك البدنى ، وسوف يضع فوائد حكمة الجسد بين يديك.

مؤسس الذكاء البدنى
أظهر حكمة جسدك

فى مقدمة هذا الكتاب "خمسة تدريبات صغيرة تثبت قيمة هذا البرنامج"، فقد تعلمت تحديد محل إشارة الموضع الموجود بجسدك عندما يراودك الشعور الداخلى (ولا يغلب أن ينبع الشعور من معدتك). الآن أنت على وشك اتخاذ خطوة كبيرة للأمام، فأنت لا تتعلم كيفية التواؤم مع الإشارات الأخرى التى يحاول جسدك إرسالها إليك، ولكن لبدأ قراءة الحكمة التى يحتويها مثل الكتاب.

ولتجهيز نفسك، حدد مكاناً معيناً حيث لا يصرف انتباهك عنه.

١- *اجلس أو استلق في مكان مريح، وتنفس بعمق وببطء حتى تشعر بالراحة والاسترخاء* (وخلال باقي التدريب استمر في التنفس ببطء بشكل مسترخ).

٢- *ركز انتباهك على رجليك وقدميك*. (ما شعورها؟ هل هناك أى أوجاع أو آلام ؟ وإذا كان كذلك، فاسأل نفسك لماذا تعتقد ذلك ؟ ما الذى تحاول رجلاك وقدماك قوله لك؟ هل كنت تقف عليها لفترة طويلة، أو ربما لا تقوم بالتدريبات الكافية؟ أو هل تستشعر الصحة والراحة؟ هل تبعث إليك بإشارات الشعور بالسعادة الذى يتبع التدريب؟).

٣- *بعد ذلك حول انتباهك لذراعيك ويديك* . (ما هى المشاعر التى تكتشفها فى هذه المنطقة؟ هل تنزع يديك للانقباض ؟ الذى تحاول أن تبلغه لك ذراعاك ويداك؟ هل هناك شخص ما أو شيء أنت غاضب منه، ولكن ليس بإمكانك، أو ليس من السهل مواجهته؟ هل تنزع عضلات كتفك للتشنج كما لو كانت تحنى نفسها ضد هجوم؟ هل هناك مشكلة تحملها على ظهرك أو تتوقع أن تقع قريباً على كتفيك؟ أو هل تشعر يداك وذراعاك بالاسترخاء أو الوخز القليل؟ وهل تبعث بإشارة عن الرضا بعد يوم عمل منتج؟)

٤- *قم بالمثل لجسدك غير الأطراف الخارجية*. ماذا يخبرك؟ إحساس دافئ ، شعور هادئ فى منطقة البطن يعكس حالتك النفسية العميقة ، ونفسيتك الداخلية وطبيعة الحواس. أما الضيق فى منطقة القلب فيعبر عن عدم الراحة أو حالة عاطفية .

٥- *أخيراً ضع كل اهتمامك على رقبتك ورأسك* . (مرة أخرى ، اسأل نفسك ما الذى تخبرك به مشاعرك . فالإحساس بالتوتر فى الرقبة يمكن أن يكون علامة على شعورك تجاه شريك عملك ، والتألم من الحياة الواقعية. أما الصداع فيمكن أن يكون معبراً عن مشكلة كبيرة مع لجنة البناء فى المدرسة التى أنت عضو بها ، تسبب لك صداعاً.

٦- *لتبق بلا حراك لعدة دقائق أطول ؟ وتواصل استخراج المخزون الموجود بجسدك*. ركز على أى مشاعر جديدة تراودك ، أو أى من تلك التى فقدتها ، اسأل دائما نفسك ما الذى تدل عليه.

أنت فى حاجه لأن تقوم بالتدريب لعدة مرات قليلة ، حتى تكتشف أنه من السهولة نسبياً أن تحدد وتفهم الإشارات التي يرسلها جسدك ، وبعد ذلك ، مرة أو مرتين كل يوم، أو عند مواجهة أزمة ما ، يمكنك ببساطة "معرفة" ما الذى تخبرك به حكمتك البدنية ، وعندما تعتاد على الاهتمام بالرسائل الصادرة من ذكائك البدنى، فإن الإجابات على العديد من أغلب الأمور المحيرة الصعبة ستكون واضحة وسوف تكتسب فهماً كبيراً عن كيفية القيام بالأفضل بالتعاون معها لتقوية أدائك .

كيف ساعد هذا التدريب ثلاثة من العملاء على تحقيق النجاح

وبعد وقت ليس بطويل من بدء ممارسة هذا التدريب، حدثتنى عميلة لى تدعى لوسيل، هاتفياً لتقول إنها تلقت عدة إشارات من جسدها ـ كالصداع ، تشنج فى كتيفيها ، واضطراب فى معدتها ـ لتشترى كاملاً حصة شريكها فى مشروع طبى ، وكانت هناك بعض المشكلات المالية وكان الاثنان فى نزاع مؤخراً. ولكنها شعرت بالولاء لشريكها لأنهما حصلا على شهادة طبيب مرشح فى نفس الوقت وبدءا بمزاولة المهنة فى وقت واحد. وبعد مرور ثلاثة شهور هرب إلى سويسرا بكل المال من الحسابات المشتركة، وقد أقسمت لوسيل أنها بقدر ما كانت مهمومة . فقد كان هذا آخر إثبات على حكمة جسدها ، وأنها سوف تنتبه بشكل أفضل لشعورها الداخلى فى المستقبل.

استخدم جوزيف هذا الأسلوب ليظهر كفاءته عندما كان مكتبه الصغير للتأمين يمر بأوقات عصيبة، وكان عليه العمل لمدة ثمانى عشرة ساعة وذلك لتغيير موقف مكتبه، وقد شعر بالتعب، بالطبع، ولكن جوزيف تجاهل ذلك ، وبعد أسبوعين من هذا النظام، كان فى حالة من الإرهاق المستمر، وبدأ فى فقدان براعته كرجل مبيعات أثناء اليوم وارتكب أخطاء فى أوراق عمله فى الليل، ولم يكن العمل لساعات قليلة هو الخيار الأمثل ، ولكن جوزيف كان قادراً على معرفة شعور العضلات المتعددة بالتعب ومتى تكون بحاجة للراحة

ومتى يكـون جسده كله في حاجة إلى خمسين دقيقة من تمرين التنفس . وبالتوافق مع التناغم الطبيعي للجسد، بدلاً من محاربته، استعاد جوزيف طاقته وكان على مقدرة من أن يبقى في حالة من التنبه والحيوية طوال الستة أشهر.

وقد استخدم هذا التدريب من قِبل نجم الاتحاد القومى لكرة القدم NFL والظهير الخلفى في الفريق، والذى لا يمكننى ذكر اسمه ، عندما بدأ يواجه صعوبة فى عمل تمريراته الطويلة فى الملعب . ومع الإصغاء بشىء من الحرص لحكمة جسده كان قادراً على اكتشاف التواء فى العضلات الخلفية التى لم يكن طبيبه على دراية بها، بالإضافة إلى معرفة الخطأ الذى أدى إلى التوائها ، وقد رجع بسرعة إلى الملعب ،قبل أن يدرك المعجبون به أنه خرج عن لياقته.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

وثانى الثلاثة أيام سيظهر مزيداً من قدرات جسدك بواسطة التدريب الفعال على التحكم فى أى عمل بدنى بسرعة وبسهولة.

تدريب: الجسد بأكمله يتعلم

يعتبر أسلوب الذكاء الحسى هبة لأى شخص يريد أن يصبح قادراً على تعلم مهارات جديدة بشكل مباشر، أو من لديه صعوبة فى تعلمها ، فهو وسيلة سهلة لاكتساب قدرات جديدة، ثبت أنها جوهر النجاح فى دراسة تلو أخرى ، ومن منطلق هذا المفهوم، سوف يوسع هذا التدريب قوتك الذهنية ، وسيضعك فى أعلى القائمة بأى مجال فى حياتك .

ويمكنك تطبيقه لاكتساب *أى* مهنة وأية قوة بدنية ، حرفة، حالة استجمام أو أى شكل من أشكال المهارات البدنية ، ويشارك أسلوب تعلم الجسد بأكمله فى تحسين الأداء بشكل أسرع وأكبر وأفضل ، وكسائر برنامج هذا الكتاب، فهذا التدريب لا يتطلب منك تنمية قدرة جديدة، ولكنه ببساطة يبدى لك الكيفية التى تتوصل بها بسهولة لما لديك من قدرات.

ما السبب فى كونك متعلماً فوق العادة

نكون أحياناً متعلمين فوق العادة ؛ وحتى لو كنت من الذين يرهبون تعلم قدرات بدنية جديدة ، ففكر فى أحداث حياتك ، وسوف تجد أن هناك وقتاً ما تعلمت فيه قطعة موسيقية جديدة أو فهمت تسلسل الرموز اللازمة لوضع المعلومات على صفحة الإنترنت الجديدة الخاصة بالشركة، أو أدركت كيفية إدارة ماكينة خياطة لم تتعود عليها ، أو كيف تزود حاسوبك الشخصى بالموديم، وذكرت الأبحاث أن هذا النوع من التجارب عالمى ، فغالباً ما قام كل شخص بتجربة تشابهه .

ويصف معظمنا هذه اللحظات كإسقاطات ، وخاصة عندما لا يكدرون أنفسهم، وقد وصف العلم حتى وقت قريب تلك اللحظات على أنها إسقاطات، ولكن فى السنوات القليلة الماضية بدأت الدراسات فى وصف هذا النوع من التعلم الخارق على أنه قدرة داخلية نتشارك فيها جميعاً، والأهم من ذلك أنها القدرة التى يمكنك التدريب عليها وتطويرها.

ولا يهم إذا كنت شخصاً "لا يستطيع فهم الأمور بشكل صحيح، أو ممن يتلذذون عند مواجهة أى تحد جديد للتعلم ، أو لا يستطيعون تذكر شيئين فى شجار، أو ممن يحتاجون إلى القيام بالشيء عشرات المرات قبل البدء استخدامه داخل عقولهم، حيث توجد فى منطقة الذكاء البدنى (الحسى) كل الأنظمة والبرمجيات (Software) التى تحتاجها لأن تصبح متعلماً فوق العادة .

ويوضح لك أسلوب تعلم الجسد بأكمله كيفية الاستفادة القصوى من مقياس الذكاء البدنى (الحسى) فهو يظهر جزءًا آخر من ذكائك الخفى "جسدك الذهنى" عن طريق توضيح كيفية عمل كل من جسديك الحسى، أو المعنوى (الذهنى) معاً ، وليس على نحو متعارض .

كيف تضاعف قدرتك على التعلم

إن السبب فى بطء التعلم إنما يرجع إلى ترك ذكائنا البدنى "الحسى" بدون توازن. كيف يمكنك أن تتعلم تشغيل آلة معقدة للغاية من إرسال فاكس، وطابعة ألوان عالية الجودة، وشاشة تظهر الصور بنصف إمكانياتك العقلية؟ إن ذلك مثل السباحة بيد واحدة بينما الأخرى مقيدة خلف ظهرك، فكل ما فى استطاعتك هو البقاء طافياً ولكنك لا تستطيع إحراز أى تقدم فى أى اتجاه .

هذه حقيقة لا يعرفها الكثيرون: إن لك جسدين، جسدك المادى "الحسى" وذهنك الممثل لجسدك فى منطقة العقل، حيث يكمن ذكاؤك البدنى (الحسى) وجسدك الذهنى (المعنوى) وهو الذى يستجيب بالفطرة للطوارئ قبل أن يدرك عقلك الواعى أى شئ جرى على غير العادة ، وقد أطلق الخبراء المختصون فى معرفة الإمكانيات الإنسانية على هذا الجسد "كينستيتك" أى إحساس الحركة فى العضلات والأوتار العضلية، ويطلق رسامو الحرب عليه "تشى" وقد عرفه المصريون بـ "كا" وقد كان معروفاً لعدة قرون، إلا أنه كان يطبق فى الأصل على فنون الحرب والمصارعات، وليس للتعلم أو زيادة الأداء.

من المفترض أن يتحرك ويعمل كل من الجسد المعنوى (الذهنى) والجسد المادى (الحسى) معاً ، لكن بدون معرفة ما علينا فعله ، فإن معظمنا يتجاهل الدوافع والبواعث الصادرة من الجسد المفكر المسيطر على الجسم، بالرغم من الشعور بها دون إدراكها أو أخذها فى الاعتبار .

إن تفسير عدم الكفاءة ، وعدم التنسيق ، وصعوبة اكتساب مهارات جسدية جديدة أمر سهل، فهو كأن تسير قدم واحدة فى طريق وتتجه الأخرى إلى طريق آخر، وفى الواقع فإن الناس يصفون هذا على أنه شعور ينتابهم فى أوقات يكونون فيها حمقى.

إنه مثل محاولة التعلم بنصف قوى عقلك مقيدة خلف ظهرك ، والتدريب التالى يعتمد على مبدأ بسيط: اجعل جسدك المادى (الحسى) وجسدك المعنوى (الذهنى) فى اتجاه واحد، وفى الوقت ذاته قم بتقوية قدرات جسدك الذاكرة الحسية وقدرتك الإنتاجية مرتين . هل هذه خطوة كبيرة بحيث تكفى لأن تصبح متعلماً جيداً ، فتبذل الجهد فى محاولة جعل الأسلوب جديراً بالاهتمام؟

ست طرق لجعلك متعلماً ومنتجاً فوق العادة

ولنطلق عليها تعلم الجسم بأكمله، حيث إنك وللوهلة الأولى تكتسب مهارة بجسمك كله، بمكوناته الجسدية والعقلية كليهما، أو كل على حدة. قد يبدو هذا الأمر غامضاً لأول مرة، ولكنه يعتمد على مبادئ بسيطة تتعلق بدراسة الجهاز العصبى، استخدمت بنجاح من قِبل رجال الأعمال، والرياضيين، وآخرين لإعطاء أهمية قصوى للتعلم والأداء ، وبتلك المبادئ ، وستكون قادراً على:

١- *سرعة تعلم المهارات البدنية بدون أية أخطاء*. بسبب أن كلاً من جسدك المادى وجسدك المعنوى يعملان معاً، بدلاً من العمل فى اتجاهات مختلفة، فأنت فى تلك المهمة تضاعف ذاكرتك البدنية وتتعلم قدرات وتكتسب مهارات جديدة أسرع ، وترتكب أخطاءً أقل .

٢- *زيادة الأداء، دون زيادة الجهد*. عندما يتحرك كل من جسدك المادى وجسدك الذهنى (المعنوى) فى تناغم ، فأنت أكثر رشاقة وسرعة، حيث يقوم بالمزيد من العمل على نحو أفضل فى وقت أقل .

٣- *تحفيز جسدك للقيام بأى عمل بدنى أو تعلم تجربة* . إن استخدام هذا التدريب كـ "تسخين" من شأنه إيجاد توافق بين كل من جسدك المادى وجسدك المعنوى (الذهنى) ويمكنك التأكد بكونك فى ذروة حماس التعلم، لذلك، فإن باستطاعتك التعامل مع أى تحد بدنى بكل ثقة .

٤- *تعزيز التعلم فى المستقبل.* بالجلوس مسترخياً على كرسى مغمض العينين ، يمكنك إنجاز الأعمال مرة بعد أخرى بجسدك المعنوى حتى تستطيع إدراكها (وهذا أسلوب مختلف يطلق عليه "التسميع العقلى").

٥- *الخروج من طريقتك الخاصة والسماح لجسدك ب "ممارسة الواجبات".*

وعندما تعتاد على السماح لجسدك المادى وجسدك المعنوى بالعمل معاً ، فسوف تنمى ثقة أكبر فى ذكائك البدنى (الحسى) وعندما يحدث ذلك ، فبدلاً من أن يكون لك طريقك الخاص فى محاولة للسيطرة على جسدك (وظيفة تقوم بنفسها، أفضل من قيامك بها) ستشعر بحرية أكبر فى السماح لقدراتك البدنية بتولى السيطرة والقيام بالعمل نيابة عنك، مما ينتج عنه أداء أفضل.

٦- *تنمية قدرة الاحتمال: اعمل لفترات أطول، امتص الضغوط الكبيرة ، قاوم المرض أفضل من الآخرين* . عندما يعمل كل من الجسد المادى والجسد المعنوى ، فإنك تضاعف من طاقتك، ومن قدرة تحملك، ومن مناعتك ضد الإرهاق، والضغط والمرض.

مؤسس الذكاء البدنى: تعلم البدن بكامله

اعثر على مكان يوجد به غرفة يمكنك الوقوف بها وتحريك يديك ورجليك براحة فى كل الاتجاهات ، قف فى مكان ما فى الطبيعة ، وقفة بسيطة . أغلق عينيك وابدأ فى تحويل انتباهك لتنفسك لمدة دقيقتين أو ثلاثاً، وسوف يساعدك على الاسترخاء ، وفى نفس الوقت تركيز عقلك على داخل جسدك وستجد فى المرات الأولى القليلة أن هذا التدريب صعب المراس أو نوع من الإرهاق العقلى ، ولكن استمر فيه ، ولسوف تتعود عليه بسرعة ، بالإضافة إلى ـ كما أعتقد ويعتقد أغلبية زبائنى ـ أنك ستجده بمثابة تعويض عن المجهود الطفيف المبذول.

١ . *ارفع يديك ببطء أعلى رأسك ثم اخفضهما* ، أبد اهتماماً متوازياً لإحساس العضلات والذراع واللحم الذى يكسوه ، والحركات التى يقوم بها الجسد .

٢. *ضع يديك جانبك، ولكن تخيل* الأشياء ، بشيء من الحيوية والتفصيل قدر استطاعتك ، ارفع يديك أعلى رأسك ، ثم اخفضهما مرة أخرى (حاول الشعور بنفس المشاعر التى أحسست بها عند رفعهما لأعلى) .

٣. *بادل لعدة مرات بين رفع يديك الحسيتين ويديك المعنويتين* . حاول دائماً الشعور بالأعمال التى أديتها بجسدك المعنوى بنفس الكيفية التى شعرت بها عند حركة جسدك الحسى .

٤. *ارفع الآن يديك الحسيتين فوق رأسك* ، وعند خفضهما ببطء، ارفع يديك المعنويتين فوق رأسك ، ثم اعكس العملية عند خفض المفكرتين بجانبك ، وارفع يديك الحسيتين . كرر هذه العملية حتى ينتابك الشعور بأن الإحساس عند تحريك يديك المفكرتين يماثل الإحساس بيديك الماديتين .

٥. ارفع يديك الحسيتين على شكل حرف T وحركهما فى شكل دائرى فى اتجاه عقارب الساعة مرة أخرى. لاحظ كل المشاعر التى تعتريك بذراعيك وكتفيك، ورقبتك ، ثم قم بالمثل بذراعيك الحسيتين ، حاول الشعور بنفس المشاعر. كرر كلاً منهما مرتين.

٦. *بادر بخطوة فى الاتجاه الأيمن برجلك اليمنى الحسية ، ثم عد وقم بالمثل برجلك اليسرى* . كرر التدريب برجلك المعنوية ، وركز على الشعور بنفس الإحساس. كرر كلاً منهما مرتين.

٧. *ركز على الشعور بيديك الماديتين حيث إنهما موضوعتان بجانبك* ، ثم حاول الشعور بيديك المفكرتين اللتين تشغلان نفس الحيز الذى تشغله يداك الماديتان. حاول الآن الشعور بكلتا يديك الماديتين والمفكرتين فى نفس الوقت.

٨. *ارفع يديك الحسيتين والمعنويتين فى وقت واحد* ، استمر فى التركيز بالشعور بهما فى نفس الوقت ، ثم اخفضهما فى وقت واحد مع الاحتفاظ بالشعور بكليهما. كرر التدريب عدة مرات.

٩. *ارفع كلاً من يديك الحسيتين والمعنويتين إلى الخارج على شكل حرف "T" وابدأ فى تحريكهم فى شكل دائرى فى اتجاه عقارب الساعة* . استمر حتى تشعر بالإحساس المتوازن لكل من يديك الماديتين والمعنويتين .

١٠. *اتجه يساراً ثم ارجع ، اجعل الحركة بكل من رجليك الحسيتين والمعنويتين فى نفس الوقت*، ثم قم بالتدريب ذاته لرجلك اليمنى. استمر ، حتى تشعر برجليك المعنويتين كجزء منفصل يتحرك فى نفس الوقت الذى يتحرك فيه رجلاك الماديتان.

١١. *استرخ*. خذ نفساً مادياً ومعنوياً . اشعر بكليهما جيداً هل تتنفس كل من رئتيك المادية والمعنوية ببطء؟ وهل يتوافقان حتى يشعر كل من جسدك المادى والمعنوى بالاسترخاء؟

ما عساها أن تفعله لك تقنية تعلم الطاقة؟

كما يلاحظ هنا، يمكنك استخدام هذه الاستراتيجية لاكتساب مهارة بدنية، ويقصد بالأمثلة التالية توضيح الكيفية التى استفاد بها عميلان.

كانت فرانسيس أفضل لاعبة تنس فى مجموعة أصدقائها الكبيرة، وكانت على وشك إنهاء دورة ، وبالرغم من أن العديد من قرنائها كانوا يبدون تركيزاً أقل فى المباراة، إلا أنها لم تستطع تنمية قدرتها والإتقان اللازمين لهزيمتهم، فلقد تدربت على يد أفضل المدربين المحليين، ولكن لم تقدر على اكتساب القوة والإتقان اللذين تفتقدهما .

وعندما تحدثنا ، أدركت أن فرانسيس كانت تلعب التنس بجسدها الحسى فقط. كان جسدها المعنوى (الذهنى) خارج التناغم المطلوب تطبيقه، وباستخدام أسلوب تعلم الجسد ككل، بدأت فى الأداء بكل من جسدها الحسى والمعنوى (الذهنى) فى وقت واحد، وباللعب مستخدمة كل قدرات جسدها، بدأت بالفوز فى مبارياتها بالقوة والإتقان اللذين كانت تفتقدهما.

كان ماركوس فنى إصلاح ماهراً لعدة سنوات فى شركة معروفة، تصنع وتقدم خدمات أختام البريد، وكانت هناك خطة لخفض العمالة، فوجد نفسه خارج الشركة يبحث عن وظيفة جديدة ، وحيث لم تكن هناك شركات كثيرة فى مجال ماكينات أختام البريد وجب عليه إيجاد وظيفة مشابهة ، أخيراً وجد وظيفة فنى إصلاح ماكينات ألعاب الأطفال فى سلسلة أحد مطاعم بيتزا المشهورة.

ولقد صرح لى ماركوس أن تعلم كيفية تصليح أنواع مختلفة من ماكينات أختام البريد لم يكن صعباً ، وكذلك أنواع مختلفة من الألعاب، ولكن كان لديهم خمسون نوعاً مختلفاً من الألعاب، فضلاً عن العديد لأنواع مختلفة تجدها فى بعض التوكيلات القديمة "فلم يكن باستطاعتى أن أواصل ، وأنا أفكر فى ترك الوظيفة".

وقد طبق أسلوب تعلم الطاقة على عمله فى التصليح ، وبأداء الإصلاحات بكل من جسديه الحسى والمعنوى (الذهنى) اكتشف أنه يتذكر أياً من الإصلاحات يجريها على الماكينات ، وبدأت أصابعه فى التدريب على هذه المهارات.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

سيمنحك التدريب الأخير على الذكاء الحسى القدرات الحسية التى تسمح لرجال المبيعات المتفوقين مثل زيج زيجلار ، والمتحدثين على المستوى الدولى مثل تونى روبينس وكل ممثلى الكوميديا العظماء والممثلين من شابلين لجيم كارى، ومن سيناترا لمادونا ، بتبصر الانطباعات التى تجعلهم يكتسبون التشجيع والتأييد من جمهورهم.

تدريب: الارتباط المباشر

جهز نفسك لاكتشاف طريقة غير مسبوقة لاستخدام جسدك كأداة أساسية لتحقيق أهدافك، فأنت على وشك اكتساب مهارة غير معروفة للجميع وقد ساعدت العديد من الناس على تحقيق أقصى طموحاتهم ، حيث حظى الكثيرون منهم بترقيات ومناصب رفيعة بفضل هذا التدريب ، وكذلك بشراء شركات وممتلكات بدون امتلاك الحد الأدنى لسعرها وإبرام صفقات بيع بملايين الدولارات والفوز بالانتخابات فى أندية مشهورة والترقية لمنصب شريك فى العمل، والفوز بتنازلات غير مسبوقة من آخرين ، وحل المنازعات ، والمعوقات، والخصومات التى تحول دون تحقيق الهدف أو النجاح.

مع ذلك فإن الأسلوب المتبع لتوسيع طاقة عقلك بسيط للغاية، ولا يستدعى القيام من مقعدك، فهو يوضح طريقة استخدام قدرات جسدك لاكتساب الثقة والتعاون من الآخرين ، وحل المنازعات ، وخوض المواقف الصعبة، حتى مع ألد الخصوم، وبفضل هذا الأسلوب يمكنك إظهار ذكائك الحسى (البدنى) أكثر مما تحلم.

كيف يمكن لجسدك مضاعفة فرصك للنجاح

عندما يفكر أغلب الناس فى الجزء الذى يلعبه الجسد فى تحقيق النجاح، فإنهم يحدون من تخيلهم فى مجرد الأداء والإنتاجية، بينما يؤثر الجسد على نجاحك بطريقة مختلفة، ومهمة ـ تلك التى يتم إهمالها كاملة ، وقد اكتشف علماء الاجتماع أن جسدك هو المحدد الرئيسى لرد فعل الناس عما إذا كانوا يدعمون جهودك أو يقوضونها.

وباختصار ، فإن الجسد يتحدث بلغات مختلفة ، فالإيماءات والأمزجة ، والتعبيرات بمثابة لغة يمكن قراءتها تلقائياً، وإبداء رد فعل مناسب عليها، وكما كتب عالم الطبيعة تشارلز دارون: "منح الله البشرية تعبيرات الوجه لتظهر المشاعر الداخلية " وقد وافق الخبراء على أن: نصف أى محادثة ـ على الأقل ـ

تكون بين جسدين ، وليس مجرد شخصين، كما أن الجزء غير اللفظى يؤثر علينا تأثيرا لا يقل عن الجزء اللفظى.

يحتمل أن يكون شعورك بالتوتر تجاه موظف جديد ناتجا عن بعض تحركاته المتوترة وآرائه المتصلبة، وعند قيامك بعقد ساعديك عندما يسألك المدير التنفيذى الجديد عن سبب انكماش نشاط قسم الإنتاجية يدل ذلك على موقفك الدفاعى ، أو أخذك الأمر على أنه مسلم به، حيث كنت فى مركز "قوة" فى اليوم الذى أجريت فيه المقابلة الشخصية، فلغة جسدك توضح إحساسك بالثقة والمقدرة والذكاء بشكل أفضل ، أو عند إنهائك مقابلة عمل قصيرة لأن إحدى المتقدمات لوظيفة مالت بكرسيها للوراء فى إشارة على عدم معرفتها بأى شىء فى عرضك المقدم.

وتتركز معظم محادثات لغة الجسم على محاولة فهمها ، لذلك يمكنك قراءة الإشارات التى يرسلها الآخرون ، وذلك يزيد من نظرتك الثاقبة لهم، وبالطبع ، فمن المهم تذكرك أن هذه طريقة أخرى من طرق الحياة، ولغة الجسد ليست بالشىء السهل الذى يمكنك قراءته، بل هى طريقة للتواصل مع الآخرين.

وثمة أوقات يكون فيها إبداء وجهة النظر الصحيحة بمثابة شىء حاسم لنجاحك، وذلك مثل المقابلات الشخصية للوظائف ، أو عند السعى للحصول على قرض للعمل من البنك، أو عند دخول حجرة مليئة بطلاب مشاغبين كبديل لمدرس غائب، أو عند عرض فكرتك التى تضمن خصخصة نظام النقل المدرسى لمجلس المدينة، أو عند التماسك من شخص تحبه الخروج معك. فى هذه الحالات والآلاف من المعاملات اليومية، تستخدم لغة الجسد لتوصيل مشاعرك للآخرين والتى بوسعها أن تحدث اختلافا سواء بالتقدم لنتيجة إيجابية أو بالتأخر لتجربة محبطة وفاشلة.

وبتدريب اليوم، ستبدأ باستخدام لغة الجسد لتوليد انطباع طيب حينما يكون الأمر مهما . ستكون قادرا على اتخاذ هؤلاء الذين قابلتهم أصدقاء وحلفاء، وستضمن رد فعل إيجابيا من قبلهم .

كيف يمكن للقدرات البدنية مساعدة جامع الأموال فى إيجاد الثقة والدعم

حصلت ساندى الطالبة الجامعية فى السنة الثالثة، والتى كانت فى حاجة إلى نقود إضافية لرسوم الجامعة، على وظيفة جمع الأموال بالمرور على بيوت المواطنين لصالح منظمة بيئية ، وكمتدربة ، قضت أول يوم لها فى العمل فى مراقبة المشرف عليها، ومتابعة حديثه مع عدد كبير من الأشخاص عما تقوم به "ماس جرين" لإنقاذ ومحاولة كسب التأييد على مستوى الولاية لقانون مياه نظيفة ، فقد وقف الناس ليمنحوه وقتهم، وانتباهم، ونقودهم ، وأينما ذهب قُوبل مشرف ساندى بردود فعل مدهشة تدل على الاحترام.

وعندما جاء دور ساندى، وجدت نفسها فاشلة فى مهمتها ، فلقد ذهبت من الساعات الأولى من باب لآخر - كما فعل مشرفها - إلى نفس الجيران، ولكن كان استقبالهم لها مختلفاً قليلاً، وبالرغم من أنهم منحوها لقب المخلص لقضايا الحرية والعامرة بالحماس لقضية ماس جرين، إلا أنها حصلت على "صفر كبير" فى المشاركات.

عادت ساندى للمنزل فى المساء باكية "وشاعرة" بانزعاج كبير "فما الذى أخطأت فى عمله . وأدّاه مشرفها بطريقة صحيحة؟ لقد كان يكرر ما يقوله لنفس الأشخاص . وعندما حاولت ساندى، لم تجد أحداً يريد الاستماع لها.

وفى اليوم التالى خرجت مع مشرفها للمرة الثانية، وشاهدته وهو يعمل وركزت على ما يقوم به محاولة اكتشاف الفرق بين طريقة تعاملها وتعامله. هذا الاختلاف الذى وجدته كان شكلاً فريداً من القدرات البدنية (الحسية) وببساطة باستخدام جسده للتعبير عن رسالة محددة مرة بعد الأخرى ، وقد اكتسب مشرفها الدعم والمشاركات من كل مَن تعامل معهم .

والذى اكتشفته ساندى هو أسلوب يطلق عليه علماء النفسى "التناسب". كان مشرفها يعدل بشكل دائم من لغة جسده الطبيعية: المزاج والإيماءات وأنماط الحديث لتلائم نوعية الشخص الذى يسعى لمساهمته، فإذا كان الشخص الآخر

مفعماً بالحيوية ، فإنه يحذو حذوه ، وإذا كان شخصاً دقيقاً وحذراً، يصبح هو الآخر كذلك.

وبالرغم من أن ساندى لم تكن على وعى بالأسباب النفسية القوية لنجاح هذه الاستراتيجية (انظر التالى) إلا أنها قررت البدء فى تطبيقها فى ذلك اليوم بعد الظهيرة ، حيث تتناسب لغة جسدها مع المساهم المحتمل، وفى وقت قصير استطاعت أن تؤدى عملها بنجاح مثل جامعى الأموال الآخرين .

"التناسب" أربع خطوات للارتباط المباشر

عند مشاهدتك فى المرة القادمة لبرنامج الاستضافة التليفزيونى ، انتبه للأفعال وردود الأفعال البدنية ، سواء من لارى كينج أو باربرا والترز أو أوبرا وينفراى عند محاولتهم انتزاع الإجابات من ضيفهم ، وستلاحظ أن تعبير ومزاج المحاور التليفزيونى يتناسب بشكل كبير مع لغة جسد ضيف البرنامج، فإذا انحنى نجم السينما أو القائد السياسى أو المغنى للأمام، ستلاحظ أن المستضيف ينحنى ليقترب منه وإذا أصبح الضيف مفعماً بالحيوية انتاب المستضيف نفس الانطباع، متحدثاً باستخدام يديه أو يلتقط كوب القهوة وإذا رجع الضيف بظهره للخلف على الكرسى أو انتابه الحرج من سؤال،تبنى المستضيف نفس الموقف والمزاج .

ما الذى يحدث؟ أسلوب بسيط يتبعه المستضيف ، بوعى أو بدون وعى، لخلق ارتباط عاطفى إيجابى مع الضيف. كما يفعل كل رجال البيع والسياسيين الناجحين . هذا هو السبب الرئيسى لنجاحهم .

إن "الانسجام" شكل من لغة الجسد مبنى على نتائج بسيطة، ولكن علمية ودقيقة، وأظهرت الدراسات أنه كلما كان الشخص قريب الشبه بالآخرين فى تعامله معهم، كانوا أكثر استجابة ومدحاً له. يخلق التناسب ألفة عاطفية، ويمنح الآخرين شعوراً بالأمان ، يجعلهم يشعرون بالراحة، ويقلل من شعورهم بالعداء تجاهك ، وينتزع ثقتهم ، ويوجد رغبة فى مساعدتك والموافقة على كل ما تقوله.

ويعد التناسب من القدرات الطبيعية التى تمتلكها وتعتمد عليها مصادفة، ولكن يمكنك التعلم للاستفادة منها بشكل أكبر، وكل شخص يناغم لغة جسده

مع الأشخاص المحيطين به دون الانتباه لذلك. انظر حولك فى جمع من النـاس موجودين فى مكتب ما لبعض الوقت ، سـتلاحظ كم مرة يميلون فيها للأمام عندما يميل الرئيس، وعندما يعتدل يعتدلون أيضاً.

ويمكن ملاحظة الانسجام فى مجموعات صغيرة من الناس الذين قضوا وقتاً طويلاً معاً. إذا كنت متزوجاً ، أو مررت بعلاقة عاطفية لمدة طويلة ، فبإمكانك ملاحظة أن كلاً منكما له طريقة متشابهة فى الكلام والسلوك، بل بعض الألفاظ (هذا هو سبب أن الأزواج الذين قضوا مع بعضهم عدة سنوات يبدون "متشابهين" فقد بدأوا بدون وعى فى التشرب والانسجام مع لغة جسد بعضهم البعض).

فى الواقع، يتكون ـ أثناء الطفولة ـ القسم الأكبر من المعرفة، وخاصة المعاملات الاجتماعية من الانسجام ، والأطفال الرضع خير مثال: إذا ابتسمت لهم، ابتسموا ، وإذا حدقت فى وجوههم، حدقوا فى وجهك، فالانسجام بالنسبة لهم عملية طبيعية ، وطريقة لتعلم أشياء عن أنفسهم والتواصل مع العالم الخارجى، ويلعب الانسجام دوراً هاماً فى مجموعات الزملاء ما قبل سن المراهقة، ونصبح بالغين صغاراً ، فى قولبه السلوكيات المتبعة فى أماكن العمل.

وأوضحت الدراسات أنه كلما اتفق شخصان ، كان بينهما ارتباط عاطفى، نتج عنه تشابه فى لغة الجسد، وسوف يميلان إلى بعضهما البعض، يتنهدان فى نفس الوقت، ويكونان بنفس مستوى النشاط ، وفى معظم الحالات يصلان إلى تعامل مشترك مرضى بينهما، وذلك بالإيماء لبعضهما البعض ، أو هز يديهما، أو الابتسام والوقوف فى نفس الوقت.

وعلى العكس ، كلما كانت آراؤهما متباعدة، اختلفت لغة جسديهما، وقد أطلق العلماء على ذلك "تنافراً" وفى بحث أجراه علماء نفس فى مجال الأعمال كشف أنه عند تعامل شخصين، تكون النتيجة سلبية من الأغلبية العظمى التى تمثل (٩٥ فى المائة) من الحالات التى يوجد فيها التنافر، فالأطراف المعنية تفشل فى الوصول إلى اتفاق، مبدية آراء سلبية عن الطرف الآخر، أو تسم نفسها بالمعارضة لمهمة الطرف الآخر.

ومع ذلك فالأشخاص الخاضعون للبحث والذين تولوا عمل "انسجام" شعورى للغة أجسادهم مع شخص آخر، وصلوا إلى نتيجة مختلفة، فقد خلف الانسجام شعورا بالارتباط بالشخص الآخر، كانت له نتيجة إيجابية فى نسبة عالية للمعاملات وصلت إلى (٧٨ فى المائة) وكان لهذه النتائج تأثير إيجابى فى تحقيق مبيعات ناجحة وعروض وظائف والتعبير عن الارتياح والوعود بدعم مستقبلى .

وأكد الباحثون أن الانسجام يعمق الشعور بالارتباط العاطفى فى عدة أوجه فهو يساعدك على :

- التحكم الشعورى فى الإشارات " اللاشعورية" التى تبعثها لغة الجسد للآخرين.
- الفوز بأصدقاء لمساعدة لغة الجسد، التى تظهر مشاعرك تجاه الآخرين، والتى غالبا ما تكون مشتركة بينكم .
- قراءة أفكار الآخرين وطرقهم فى التعامل .
- تجنب إصدار أى إشارات من شأنها تقويض جهودك موصية بأنك غاضب أو عدائى ، أو خائف، أو غير مهتم ، أو غافل، أو قلق، أو أن انتباهك منصرف لأمر آخر .

من الممكن أن يبدو الانسجام ـ للوهلة الأولى ـ مصطنعا أو غير طبيعى، ولكنه ليس كذلك ؛ حيث إنه غريزة بشرية فطرية تساعد على إقامة ترابط إنسانى، فإنك ببساطة ستستخدمه شعوريا لتوطيد هذا الارتباط ، حتى لو بدا كشىء محرج وخجول، فاستمر ،وأعتقد أنك ستجد أن الرابطة بينك وبين الآخرين حقيقة ، وسيصبح الانسجام تلقائيا ، كوجه آخر لطبيعتك.

وكلما أصبحت بارعا فى هذا الأسلوب ، ستكتشف فوائد أخرى، فالأشخاص الذين على شاكلة طالبتى كرستين اكتشفوا أنهم يكتسبون براعة لا شعورية فى تفسير لغة الجسد للآخرين ، وفى قراءة حالاتهم النفسية وردود أفعالهم بنظرة واحدة، فمن الشائع أيضاً لدى الناس البوح بأنهم اكتسبوا مؤشراً مبيناً على الحقيقة يوضح لهم بواطن الأمور، وقد أخبرتنى كرستين بأنها رفضت شخصاً تقدم للارتباط بها بعد أول موعد؛ بسبب أن لغة جسده أوحت لها بأنه يكذب عليها فيما يقوله عن وظيفته وخلفيته الاجتماعية ، وبعد أسبوعين علمت أنه تم القبض عليه.

مؤسس الذكاء البدنى (الحسى) :

الارتباط المباشر

أنت على وشك ممارسة نوع مختلف من الانسجام "والذى أطلق عليه "الارتباط المباشر" ستجده كمنقذ للحياة عندما تحتاج لتأسيس شعور فورى بالارتباط بالشخص الآخر، ويركز التدريب على أربعة نطاقات أساسية للغة الجسد وهى : (١) الرأس ، العينين، والوجه ، (٢) الذراعان ، اليدان (٣) وضع الجسم (معتدل ، يميل للأمام أو للخلف، من وضع مترهل) ، (٤) مستوى النشاط العام .

١- لاحظ النطاقات الأربعة للغة جسد الشخص الآخر.

٢- ركز على النطاق الأول: هل تعبيره جاد، محايد ، ممل ، متلهف لشيء، على أى شيء تركز عيناه، عليك أو مكان آخر غيرك؟ هل رأسه منتصب أو مائل فى اتجاه معين أو ينظر لأسفل.

٣- ركز على النطاق الثانى : هل تبدو يداه مسترخيتين ، مطبقة بإحكام، فى حالة خدر ، تتحرك بشكل تموجى ؟ هل يداه مثبتتان بجانبه، معقودتان مما يومئ إلى العداء ؟

٤- ركز على النطاق الثالث: ما هو وضع جسده؟ هل يميل فى اتجاهك أو يبعد عنك ؟ هل هو فى وضع مترهل أو يجلس منتبهاً ومنتصباً؟

٥- ركز على النطاق الرابع: هل تتميز أعضاء من جسده بالنشاط دون الأخرى؟ أو أنه مفعم بالحيوية فى أعضاء معينة تشعر بها بشكل كبير أو هادئ ويمكن السيطرة عليه؟

٦- وفق لغة الخاصة مع لغة الآخرين حتى تنسجم مع كل من النطاقات الأربعة عندما يشرئب شخص برأسه فى اتجاه واحد، بينما يشير إلى نقطة مهمة معينة ، مل برأسك عندما يتناول هذه النقطة، وإذا وضع يديه، بلا حراك على حجره ، فافعل مثله ، وإذا جلس معتدلاً عند افتتانه بشيء ما ذكرته، فحاكه فى فعله كإبداء لاهتمامك بها يقوله، ومهما كان مستوى نشاطه حاول الانسجام معه.

يوجد دائماً ما يمكن الانسجام معه، ومع ذلك فإن هناك نقطة لابد من توضيحها ، والانسجام ليس مجرد تقليد ، فهناك اختلاف هام، وهو أنه عندما يقلد الناس شخصاً ما فإنما يكونون نسخة من حركاته، كما لو كان هذا الشخص يعكس شخصيتهم ، أما في الانسجام ، فإنك تحاكي لغة جسد الآخرين، ليس في ذات الوقت الذي يقومون فيه بحركة ما، ولكن فيما بعد ، في موضع مناسب من الحديث ، وفي نفس الظروف التي أدوا فيها هذه الحركة. (باختصار ، إذا قامت امرأة بتحريك يديها في الهواء على شكل تموجي وكانت تتحدث بنوع من الإثارة ، فإنك لا تحاكي فعلها وبدلاً من ذلك ، فإنما تحرك يديك عندما تقول شيئاً مثيراً أيضاً).

ومن الحكمة أن تجرب هذا الانسجام أولاً مع صديق أو فرد من العائلة، لا يتخذها بنوع من الضيق إذا ظن أنك تحاول التقليد، وإذا اكتشفت غير ذلك ، فاضحك وأخبر الشخص عن هذا الكتاب، وقل له إنك تمارس هذا التدريب . لن تفقد صداقتك وسيكون هذا الشخص ممتناً لك عند علمه بهذا الأسلوب.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

تقدم الأربعة أيام الأخيرة استراتيجيات طاقة ذهنية خارقة لتحقيق النجاح الذى من شأنه تنمية المفتاح السادس، وهو عبقريتك العاطفية. ستكتسب ثقة في التعامل مع مشاعرك ومشاعر الآخرين بطريقة إيجابية من شأنها توجيه كل شخص إلى هدفه ووضع أساس قوى من الدعم لنجاحك ، ويناقش تدريب الغد طريقة إظهار واستخدام العبقرية الخفية لعواطفك .

الأيـام من الثامن عشر إلــى الحادى والعشرين

الدلالة السادســة

أطلق العنان لعبقريتك العاطفية



مـا مستوى ذكائك العاطفى ؟

لقد حان الوقت لمعرفة مستوى ذكـائك العـاطفى ، ولتتذكـر أن نتـائج هـذا التقييم ليست رسمية أو علمية ، فإذا لم يكن مسـتوى ذكـائك العـاطفى بالشـكل الذى ترضى عنه ، فمعنى هذا أنك لم تمنحـه مـا يحتاجـه مـن تدريـب، لهـذا فإنك لم تجن من ورائه الفائدة الكاملة، وبعد أربعة أيام مـن ممارسـة التدريبـات التالية سوف ترتفع درجاتك فى الاختبار التالى للضعف أو أكثر .

ضع علامة حول المربـع الموجـود بجـوار الوصـف الـذى تـراه ينطبـق علـى حالتك.

إنك ...

- ☐ متعاطف مع الآخرين ، بحيث يمكنك بسهولة أن تلمس مشاعرهم مـن خـلال إشـارات جسـدية بسـيطة ، ودون حـاجـة لأن يخـــبروك بمـــا يشعرون.
- ☐ من النمط الذى يسـعى إليـه الأصدقـاء والأسـرة والزمـلاء طلبـاً للنصـح والمشورة.
- ☐ تستمتع بالأنشطة الجماعيـة كلعبـة الـبريدج ، أو الطـائرة ، أو الكـرة المرنة أكثر من استمتاعك بالأنشطة الفردية كالجرى والسباحة .
- ☐ تغض الطرف عن أخطاء الآخرين وعيوبهم .
- ☐ لديك الاستعداد لطلب المسـاعدة والنصـح مـن الآخريـن عنـد حـاجتك لهما.
- ☐ قلما تفقد أعصابك وتخرج عن هدوئك أو تستشيط غضباً .

- تنجح فى التغلب على تحدى تعليم الأفراد أو الجماعات .
- يعتبرك الآخرون قائداً ومصلحاً.
- قلما تتغلب عليك وتهزمك الأمزجة والنكسات والصدمات.
- غالباً ما تخرج بأفضل أفكارك وأنت تتحدث للآخرين .
- تشعر بالراحة مع الغرباء والشخصيات والمجموعات الجديدة.
- لك نشاط اجتماعى فعال فى إحدى المؤسسات التطوعية التى تهب نفسها لمساعدة الآخرين.
- ترتاح لإظهار التعاطف مع البالغين من الجنسين.
- تسمح لنفسك بأن تشعر بمشاعرك وتعبر عنها .
- تشعر بتحسن عندما تعبر وتنفس عن مشاعر سلبية أو مؤلمة.
- كثيراً ما تغضب عندما يخالفك شخص فى وجهة نظر أو ينتقدك لفظياً.
- تحسب لمشاعرك حساباً عندما تتخذ قرارات مهمة .
- كنت مشهوراً فى المدرسة وكثيراً ما اشتركت فى اتحاد الطلبة أو غيرها من الأندية .
- تعمل بشكل أفضل مع الآخرين وكعضو فى فريق .
- تعرف ما يشعر به جميع أفراد المجموعة وتدرك الاتجاه العام السائد بينهم .
- قلما تضيع وقتك فى التفكير فى أخطاء الماضى وما حدث فيه من فشل.
- نادراً ما تشعر بحسد وغيرة تجاه الآخرين.

النتيجة : اجمع المربعات التى قمت بوضع علامة فيها

فإذا كانت درجاتك من ١ إلى ٥ فمعنى هذا أنك تركت لذكائك العقلى الفرصة لأن يشيخ ويهرم. قد لا تحب نفسك كثيرا ، بل قد يكون لديك نظرة سلبية للحياة وتستجيب للضغوط والشدائد بشكل سيئ وتسمح للظروف بأن تدخل الإحباط إلى نفسك ، وأيضا قد تكون لديك قله من الأصدقاء والحلفاء

الشخصيين من العمل، بل قد تشعر بعزلة عاطفية وعدم راحة تجاه مشاعرك أنت ومشاعر الآخرين أيضاً، ومع هذا فإن هذا الجزء من البرنامج هو ما تحتاج إليه؛ لتعيد الحيوية من جديد إلى ذكائك العاطفى الذى أصابه الجفاف والذبول.

أما إذا كانت درجاتك من ٦ إلى ١٢ ، فإنك بالتأكيد لا تكره نفسك كما أن لديك من الأصدقاء والزملاء من يمدونك بالعون ؛ غير أن الشدائد تصيبك بالإحباط وتمر بك لحظات تشعر فيها بحزن حقيقى، كما أنك لست على رأس قائمة المشهورين فى فصلك ، وربما لست على رأس قائمة المرشحين للترقية فى قسمك (إلا إذا كنت ماهراً للغاية فيما تقوم به). فلدى الآخرين مهارة النجاح التى تفتقدها ، ولكن بالرغم من كل هذا عليك أن تتشجع ، فالأيام من ١٨ إلى ٢١ سوف تمدك بالأساليب الأربعة الأساسية التى تحتاج إليها ؛ حتى تتعرف على مشاعرك ومشاعر الآخرين. وتتوازن معها .

أما إذا كانت درجاتك من ١٣ إلى ١٨ ، فمعنى ذلك أن هناك تواصلاً بينك وبين نفسك ، وبينك وبين الآخرين ، وأن الإيجابية ترتفع عن السلبية حتى فى أوقات الشدائد ، وقلما تشعر باكتئاب حقيقى، كما تدرك أن الآخرين حيثما يصرحون لك بحبهم ، فإنما يعنون ما يقولون ، وفى حقيقة الأمر فإن ذكاءك العاطفى مرتفع للغاية ، حتى إنه يمكنك بمساعدة الأيام الأربعة الباقية من البرنامج أن تبرز بسهولة وتكون لديك تلك الشخصية الجذابة والفعالة التى تضمن لك تحقيق أحلامك.

فإذا كانت درجاتك من ١٩ إلى ٢٢ ، فمعنى ذلك أنك شخص محبوب ومتوازن ، بالإضافة إلى كونك شخصاً معروفاً وقائداً مشهوراً تتمتع بموقف عقلى إيجابى، حتى فى أحلك الظروف ، كما أن ذكاءك العاطفى قد أصبح أقرب ما يكون من القمة ، بحيث لم تعد هناك إلا مساحة محدودة - إن كان هناك مساحة من الأصل - لزيادته، وهذه الدرجة تعنى أنك ربما تكون قد عملت كمدير ، أو رئيس مجلس إدارة ، أو وزير ، أو مسؤول تسويق أو سياسى، أو عالم نفسى ، أو مدرس ، أو مندوب خدمة عملاء ، ولن تنتهى حياتك حين تركك التدريبات الأربعة التالية، ولكننى أتحداك بأن تلقى عليها نظرة سريعة؛ لتعرف بعدها ما إذا كان ذكاؤك العاطفى سيظل على نفس المستوى أم لا؟

أطلق العنـان لذكائـك العاطفـي

إن هذه الأيام الأربعة الأخيرة سوف تسدل الستار معلنة نهاية الأسبوع الثالث، بل وبرنامج القدرة العقلية الفائقة نفسه، فها قد أوشكت على أن تحيد أربع مهارات أساسية لكل من يريد أن يعيش في ظل أماكن العمل المليئة بالضغوط والسريعة الحركة. كما أن هذه المهارات أساسية لبناء ذلك النوع من المشاعر الدافئة الحانية تجاه الآخرين ، والتى لابد منها للنجاح فى الحياة الشخصية .

والذكاء العاطفى هو المفتاح الخامس للوصول إلى عبقريتك الكامنة، فهو يشمل كل أوجه تفاعلاتك مع الآخرين، بما فى ذلك الأسرة والأصدقاء والمدراء وزملاء العمل المرؤوسون، ومن يطمح فى تحقيق شيء فى هذه الحياة دون أن يكون لديه شيء من الذكاء العاطفى كمن يحاول الإبحار بسفينة فى خضم الريح، ففى ظل هذا الوضع قد تبذل كل ما بوسعك ؛ لتحافظ على مسارك ، ولكن لا أمل لك فى أن تحقق تقدماً كبيراً .

وفى ظل هذه التدريبات الأربعة للذكاء العاطفى لن تعجز عن زيادة ذكائك العاطفى ، ولن يعود هذا الأمر مهمة مستحيلة حتى ولو كانت درجاتك فى الاختبار الوارد ضعيفة (وهذا الأمر سيحظى بترحيب خاص منك إذا كنت ممن يعانون دائماً من صعوبة فيما يتعلق بالبعد العاطفي فى حياتهم) فإذا كنت تستطيع أن تحدد المواقف التى تكون فيها حزيناً أو غاضباً أو سعيداً، فإن تدريبات الأيام من ١٨ إلى ٢١ سوف توضح لك كيفية مضاعفة ذكائك العاطفى فى وقت وجيز للغاية .

أربع طرق يمكن من خلالها للذكاء العاطفى أن يمنحك "النجاح"

ليس الذكاء العاطفى شيئاً معقداً، فمعناه أن تكون لديك حساسية تجاه مشاعرك ومشاعر الآخرين، فالشخص الذى لديه من الحكمة ما يجعله يتدرب ويعمل على دفع ذكائه العاطفى يتكون لديه ما يسميه بروس كراير ـ مستشار الأداء البشرى الذى يعمل لدى شركات الفورتشن ٥٠٠ ـ المهارات الأربع الجوهرية التى لابد منها لتحقيق القيادة الشخصية والتوازن العاطفى ، وهى الوعى بالذات ، والإدارة العاطفية ، والتعاطف ، والعلاقات الإيجابية ويقول كراير عن هذه المهارات "إنها تمنح الشخص المرونة الشخصية والمهنية العميقة والتى تلعب دوراً حيوياً فى الوقاية من المصاعب والتغلب عليها خلال هذه الفترة التى تتسم بالتغير المتصاعد".

وإذا فكرت بشأن المهارات التى يحتاج إليها المدراء والموظفون ورؤساء مجالس الإدارة والسياسة والمستشارون ، أو أى شخص آخر من أجل تحقيق النجاح والتقدم فى هذه الحياة ، هنا ستدرك لماذا اعتبر كرايز وغيره هذه المهارات جوهرية ومهمة .

١- *الوعى بالذات*. وهى مهارة تتطلب أن تكون على معرفة واتصال بنفسك بحيث تعرف ماهية شعورك عندما تشعر به وتعرف أيضاً ما تعنيه هذه المشاعر.

٢- *إدارة العواطف* . وهذه المهارة لا تمكنك فقط من وضع استجاباتك العاطفية فى وضعها الصحيح وإيجاد طرق إيجابية للتخلص من المشاعر السيئة، بل إنها أيضاً تمكنك من تفجير ينابيع العواطف العميقة التى توفر الوقود التحفيزى الذى يمكنك من التغلب على المراحل الصعبة عندما يشتد الخطب .

٣- *التقمص* . وهى موهبة لا تعنى أكثر من مجرد وجود وعى وحساسية تجاه مشاعر الآخرين وآرائهم.

٤- *العلاقات الإيجابية* . وهى الموهبة الاجتماعية المهمة للغاية التى تمكنك من أن تخلف مشاعر إيجابية ودافئة لدى الزملاء والأسرة ، والشخص

الذى يقف خلف طاولة المتجر ، والتى تنتشلك من خضم بحر العلاقات المليء بالصخور إلى بر الأمان .

والأشخاص الذين تتأسس لديهم هذه المهارات ويتمكنون من رفع ذكائهم العاطفى يتمتعون بحب الآخرين، كما أنهم اجتماعيون وينجحون فى علاقاتهم، وهؤلاء إنما ينجحون من خلال استغلال المشاعر الإيجابية مثل الغرائز الفطرية ، فهم يعرفون كيف يغرسون فى الآخرين المشاعر الإيجابية المفيدة كالهدوء والحب، والعطف ، والحماسة ، والصداقة ، كما أنهم يعرفون كيف يتغلبون على المشاعر السلبية الهدامة مثل الغضب واليأس والشفقة بالذات. والشخص الذى يتمتع بالذكاء العاطفى لديه مهارة الموازنة بين التعبير الصادق عن مشاعره من ناحية وضرورة الاحترام والمجاملة ومراعاة مشاعر الآخرين من ناحية أخرى، ولا مجال للعجب من أن هؤلاء الأشخاص دائماً ما يكونون فى الصف الأول من بين صفوف الذين ينالون المدح والثناء ، سواء على المستوى الشخصى أو المهنى .

كيف تساعد المشاعر الأفراد والمؤسسات على الحفاظ على نجاحهم؟

قد تبدو المشاعر وكأنها بلا دور يعتد به فى عالم الأعمال، ولكن بقليل من التدبر يتضح لنا أن أى فرد أو مؤسسة تخرج المشاعر من معادلتها المؤسسية تكون قد حكمت على نفسها بالفشل ، وبأن تظل أهدافها أحلاماً بعيدة عن عالم الحقيقة . وعلى سبيل المثال هناك عشرات الشركات تخلت عن أسلوب التعليب أو الشعار الإعلانى الذى طالما استخدمته وتعود عليه المستهلك، فما كان منها إلا أن وجدت نفسها تعانى من تدهور فى المبيعات؛ لأن عملاءها الدائمين شعروا بأن الشركة قد خانتهم بقيامها بهذا التغير المفاجئ لصديق قديم ألفوه، وعلى الجانب الآخر نجد أن مندوب التسويق الذى يتمتع بنوع من الرادار العاطفى الذى يمكنه من الوفاء بالاهتمامات العاطفية لعملائه تكون لديه فرصة كبيرة لإتمام صفقات البيع، وفى نفس السياق نجد أن المدير الذى يرفع من ذكائه العاطفى يكون أكثر حساسية لمشاعره ، ومشاعر موظفيه مما ينعكس على زيادة الانسجام الجماعى ويرفع من مستوى الأداء ، كما أن الموظف الذى

يرفع من مستوى ذكائه العاطفى يراه رؤساؤه وزملاؤه على أنه العضو الأول فى فريق العمل ، وهذا الموظف يمكنه دائماً أن يعتمد على دعم الآخرين وعونهم.

وباختصار يمكن القول بأن التقاعد عن العمل فى سن الأربعين مع جنى عشرة ملايين دولار أو العودة للدراسة للحصول على رسالة دكتوراه طال تأجيلها، كلاهما مستحيل دون وجود ذكاء عاطفى فوق المتوسط، فالعواطف قوة لابد أن يحسب لها حساب كما يقول الدكتور موريس إلياس الذى شارك فى تأليف كتاب *"تشجيع التعليم العاطفى والاجتماعى"* وهذا لأن العواطف كما يراها "أنظمة تحذير تنبهنا لما يدور حولنا" ويقول إلياس إن المشاعر "هى أكثر المؤشرات التى يمكننا الاعتماد عليها فى معرفة كيفية سير الأمور فى حياتنا" وهى أيضاً تشبه الجيروسكوب الداخلى، إذ إنها تعيننا على الاستمرار فى الطريق السليم؛ وذلك لأننا نتأكد من خلالها أننا لا ننقاد بالمعرفة وحدها وإنما بالمشاعر أيضاً.

وقد اتضح أن ما ينطبق على الفرد ينطبق أيضاً على المؤسسات ، فالمشاعر كما يبدو هى المعادل العقلى للمتع والآلام البدنية ، كما أنها آليات نفسية تعمل على إمدادنا بالتغذية الاسترجاعية الحيوية ـ لكل من الأفراد والمؤسسات ـ فيما يتعلق بفائدة شىء ما من عدمها ، أو عندما يؤدى قرار ما إلى نتائج خلاف المتوقع ، فعندما تسير الأمور على ما يرام تكون مشاعر الجميع جيدة ، أما إذا لم تسر كما ينبغى ، فإنها تكون سلبية ، وبهذا الشكل تكون المشاعر بمثابة أنظمة للتغذية الاسترجاعية، من شأنها أن تساعد الأفراد والمجموعات على وضع خطط ناجحة ، بحيث تمكنهم من السير على نفس الطريق عندما تسير الأمور طبيعياً ، أو توجه انتباههم إلى الحاجة إلى تغيير المسار عندما تسير فى الاتجاه الخاطئ .

كيف يمكن للذكاء العاطفى أن يبنى مشروعاً أو يؤدى إلى إفلاسه؟

هناك أربع من بين كل خمس شركات أمريكية تقوم الآن بتقديم نوع من أنواع التدريب على الذكاء العاطفى ، وذلك طبقاً لما أورده كيرى تشيرنس أستاذ

علم النفس بجامعة روتجرز ، وفى الحقيقة أن الفضل فى هذا يرجع إلى حد ما إلى كتب دانيال جولمان التى أظهرت الفوائد المحصلة من وراء رفع مستوى الذكاء العاطفى ، حيث أثبتت فى هذه الكتب أن الذكاء العاطفى يلعب دورا حيويا فى نجاح أى مشروع ، وقد وجد أن الشركات الأمريكية تنفق ما يزيد عن عشرة ملايين دولار سنويا على البرامج التى من شأنها رفع مهارات الذكاء العاطفى ، والتى تنعكس على تحسين خدمة العملاء، وتعزيز الصفات القيادية والعمل الجماعى .

وقد قامت شركة American Express Financial advisors والتى تتخذ من شيكاغو مقرا لها بتقديم تدريب كفاءة عاطفية لموظفيها ، وذلك حينما أدركت أن عملاءها لا يشترون بوليصات تأمين على الحياة حتى عندما يتضح من خططهم المالية حاجتهم لهذا ، وقد أظهرت دراسة أجرتها الشركة السبب فى المشكلة، فالتأمين على الحياة موضوع يحمل شحنة عاطفية كبيرة بالنسبة لمعظم الأفراد، وقد تعلم موظفو الشركة ـ مثلهم مثل معظم الناس ـ نسيان مشاعرهم فى موقع العمل ، ولم يكن بمقدورهم أن يستعيدوا هذه المشاعر ، مما أدى إلى فشلهم فى الاتصال العاطفى باهتمامات عملائهم ، والذى لابد منه ، لإنهاء أى صفقة. يقول كيت كانون "إنه فى بداية الأمر وعند تقديم جلسات الذكاء العاطفى كانت هناك اجتماعات كثيرة وكانت أعين الموظفين تدور فى حيرة، وقد ارتسمت على وجوههم ابتسامات سحرية "ولكن هذه الابتسامات كما يقول كانون تحولت إلى ابتسامات سرور وبهجة". وكنتيجة لهذا التدريب الذى تلقاه الموظفون ، شهد قسم المبيعات زيادة فيها، وصلت إلى ١٨٪ فى بعض الأقسام .

وهاهو روجر بيلى عالم النفس والباحث يروى لنا فى كتابة "القيادة" قصة أحد كتالوجات المجوهرات التى تطلب بريديا ، والتى شهدت ارتفاعا كبيرا فى أرباحها ، وذلك بعد أن أدركت قيمة تطبيق الذكاء العاطفى على مشروعها، وقد استمر الكتالوج يدر أرباحا لعدة سنوات ، غير أن الملاك الجدد أرادوا إحداث تغيير جذرى والقيام بمزيد من التنمية للشركة، وقد قام روجر بيلى بدراسة الأمر؛ ليجد أن التعدد الكبير والحرية الواسعة فى الاختيار التى كان يوفرها الكتالوج لعملائه كانت عائقا كبيرا عن البيع أكثر من أن تكون حافزا

له، فقد اتضح بعد ذلك أن الناس يشعرون بشيء من القلق عندما يطلب منهم الاختيار؛ ولذلك كلما زادت أمامهم فرص الاختيار ، زاد القلق الذى ينتابهم قبل أن يصلوا فى نهاية الأمر إلى قرار بخصوص الأشياء التى سيشترونها، وكلما زاد قلق الناس بشأن ما سينفقونه من مال ، قلت رغبتهم فى انفاقه، وهكذا، وعندما وضعت الشركة العامل العاطفى فى الاعتبار وقامت بتبسيط الكتالوج التالى، استطاعت أن تزيد من مستوى الأداء الذى كان يطمح إليه أصحابها الجدد.

والمؤسسات التى تتجاهل دروس الذكاء العاطفى وتهتم بالأرباح قصيرة المدى على حساب بناء قاعدة صلبة قوامها الإخلاص من قبل العميل والموظف، تدفع ثمناً باهظاً كما يرى بيلى ، ولهذا عندما قامت إحدى الشركات التى تمتلك سلسلة متاجر بعملية تقليص لمئات من موظفيها فى فروعها المنتشرة على مستوى البلاد، ما كان من الموظفين الباقين إلى أن فقدوا ثقتهم فى معرفتها بقدرهم، لهذا انخفضت جودة خدمة العملاء وانخفضت معها الإيرادات إلى أقصى حد . وسرعان ما أصيب عملاء المتاجر باستياء من تعاملهم مع الموظفين، مما دعاهم إلى التحول لمتاجر أخرى.

اثنتا عشرة طريقة يسهم من خلالها الذكاء العاطفى فى نجاحك

يزعمون أن الأمور السيئة تتحسن إذا شربت مشروباً مثلجاً مشهوراً، وأنا أضمن لك تحسنها بدءاً من البيت وحتى العمل وما بينهما إذا رفعت من مستوى ذكائك العاطفى من خلال التدريبات الواردة فى هذا الجزء الأخير من البرنامج، وبعد هذه التدريبات سيتحول طريق النجاح الصعب إلى طريق غاية فى السهولة؛ ذلك لأنك نميت فى نفسك اثنتى عشرة مهارة حساسة ومهمة من مهارات النجاح ، بما فيها القدرة على:

- تفهم مشاعر الآخرين فى الاجتماعات ، أو عندما يتم تقديمك لشخص ما للمرة الأولى أو خلال الاختلافات العائلية .

- الاختلاط برقة وهدوء مع جميع المستويات المؤسسية ، بما فى ذلك قرناؤك وزملاؤك ومدراؤك ، والجهاز المعاون ، والعملاء والموردون والممولون .
- أن تصبح من تلك النوعية من الأشخاص التى يحبها الآخرون فى الحال، ويتمنون مساعدتك على تحقيق أهدافك .
- أن تبنى علاقة من شأنها زيادة مبيعاتك وتوفير فرص عمل لك، ومدك بصداقات جديدة .
- الشعور بالاسترخاء والراحة مع الآخرين، سواء كان ذلك فى لقاء منفرد مع غرباء، أو فى حفل مزدحم بالناس من خلفيات عرقية واجتماعية مختلفة .
- أن تصبح قائدا يستطيع تحقيق ما يريد من خلال استنهاض حماسة الآخرين وعونهم .
- أن تسكب الزيت على الماء المضطرب، بما يجعل شخصين متخاصمين من أعضاء فريقك يقومان بحل خلافاتهما فى وقت يسمح لهما بإنهاء مشروعك طبقا للجدول المحدد ، أو بما يقرب بين عميلك ونائب الرئيس المتوقع للإنتاج الإقليمى، وذلك بالرغم من خلافاتهما ، أو بما يؤدى إلى إنهاء مرارة استمرت لعقود بين أختك وأمك.
- أن تدع عواطفك تقودك وتتجنب ورش العمل التى تعقد فى عطلة نهاية الأسبوع، والتى يتم الترويج لها بشكل كبير ، ولكنها تنتهى بكارثة ، ولتعطى الضوء الأخضر لتوسعات جديدة يرى الجميع أنه ليس هناك ما يبررها ، ولكنها تأتى فى النهاية بعائد هائل.
- أن تحد المشاعر السلبية الضارة وتتخلص منها ، وذلك مثل الغضب والغيرة والإحباط ، والخجل ، والحسد .
- أن تحافظ على تركيزك وتفاؤلك. استلق للخلف عندما ينخفض مؤشر داوجونز بنسبة ٥٠٠ نقطة عندما يرفض موضوع رسالة الماجستير الخاص بك ، أو تفصل من عملك ، وعندما تعود للمنزل لتجد زوجتك قد غادرت المنزل ولم تترك لك سوى رسالة قصيرة.

- أن تحافظ على هدوئك فى ظل الضغوط أو عندما يهاجم شخص ما رأيك أو يفنده فى أحد اجتماعات الشركة ، أو فى أحد الاجتماعات العائلية ، أو الاحتفالات الاجتماعية .
- أن تمارس المهارات المؤسسية والقيادية ومهارات الاتصال التى تجعلك على رأس قائمة المرشحين للترقية .

ثلاث استراتيجيات مجربة من شأنها زيادة ذكائك العاطفى

إليك ثلاث تركيبات لتحقيق الرفاهية العاطفية ، والنجاح الشخصى والتى ينبغى أن تضعها نصب عينيك طوال حياتك . طبق هذه التركيبات فى حياتك اليومية ، وسوف يزيد هذا من ذكائك العاطفى وسعادتك .

١- أن تكون على معرفة دائمة بمشاعرك وتحدد وقتاً تدون فيه أفكارك اليومية فى مذكرة أو ملف كمبيوتر .

٢- لكى تحصن نفسك ضد القلق والتعب فتحمس لأى شىء تفعله.

٣- لكى تعرف المشاعر التى تقف وراء الكلمات والأفعال ، اسأل نفسك لماذا تصرف هذا الشخص بهذه الطريقة ؟ حاول أن تتحدث بعينيك ، وترى بقلبك.

كيف تجعل قوة المشاعر تعمل لصالحك

الأيام ١٨ و ١٩ ستوضح لك كيف تستفيد وتنمى قوة مشاعرك، بحيث تكون طريقك للنجاح ، أما الأيام ٢٠ و ٢١ ،فسوف نقدم لك إستراتيجيات مجربة تمكنك من تكوين علاقات ثنائية قوية من شأنها أن توفر لك الدعم والعون الذى تحتاجه لتحقيق أهدافك الشخصية والمهنية ، وعندما تنتهى من هذه التدريبات ستكون هذه الدورة المعنية برفع القدرة والعقل قد انتهت، وبهذا نكون قد انتهينا فى ٢١ يوماً فقط، وهذا بحق استثمار متواضع إذا وضعنا فى الاعتبار إمكانية أن يثمر لك نجاحاً يستمر طوال حياتك .

اليوم الثامن عشر

تدريب: الرادار الشخصي

"اعرف نفسك" هذه المقولة ليست مجرد مقولة فلسفية يكتنفها الإبهام والغموض بل تدعو إلى الوعي بالذات - تلك الخاصية اللازمة لكل من يريد النجاح، ويقول كيت كانون رئيس شركة American Express Financial Advisors إن الوعي بالذات "يعني باستخدام قوة العاطفة في تشكيل عملية التفكير ، وأعتقد أنه يسهم في أى نجاح تحققه".

إذن ما هو الوعي بالذات ؟ إنه القدرة على إدراك عواطفك وأفكارك وأفعالك وتصرفاتك ، ومعرفة من أنت، واعتبارك لنفسك، ومن كنت ، ومن تريد أن تكون .

يولد الإنسان ولديه مهارة الوعي بالذات ، وليس هناك من هو أكثر اتصالاً بمشاعره من الأطفال ولكن كلما كبر الإنسان واستمع إلى محظورات الكبار "لاتبك؛ فقد كبرت على البكاء الآن"، "اهدأ فلا داعي لكل هذا الفرح" بعد هذه المحظورات يعمد الإنسان إلى الاقتصاد في العديد من المشاعر ، أو فقد الاتصال بها، أو كبتها.

ووسيلة بناء الوعي بالذات اليوم تكون ضرورية إذا لم تكن على اتصال ومعرفة بمشاعرك بالشكل الذى تريده أو كنت تشعر بجهلك بهذه المشاعر بالمرة، وسوف تصلك هذه الوسيلة بخط مباشر مع مشاعرك، والوعي بالذات أمر مهم وضرورى لتحقيق أحلامك بالدرجة التى تمكنك من إطلاق مخزون هائل من قدرتك العقلية من خلال هذه الوسيلة من وسائل الذكاء العاطفي .

الخاصية التي يشترك فيها كبار رجال الأعمال وكيفية اكتسابها

أجرى عالم النفس روبرت ديلتس العشرات من المقابلات مع كبار رجال الأعمال، ووجد أن لدى كل منهم إجابة على ثلاثة أسئلة هامة للغاية ، ترتبط

بالناحية العاطفية ، وهذه الأسئلة هي: من أنت؟ ما هي رسالتك أو هدفك في الحياة ؟ ما الذى تشعر به الآن ؟

فإذا لم تعرف من أنت ، فلا تنتظر من مديرك أن يفهمك ولا تنتظر من نفسك أن تقيم علاقات قوية مع زملائك أو تعطى عطاءً كاملاً لأسرتك أو تحصل منها على ما تريد ، أو أن تحافظ على توازنك في المواقف المليئة بالضغوط والأخطار ، وإذا لم تعرف رسالتك وهدفك في الحياة، فلا تنتظر أن ترضى بعملك، أو تجد الزملاء والأصدقاء الحقيقيين ، أو أن تخطط لحياتك ، وإذا لم تعرف مشاعرك فكيف لك أن تأمل في أن تكون استجابتك للأمور صحيحة ، لو طُلبت منك المشورة في أحد الاجتماعات، أو كنت تريد الحفاظ على علاقة حب وغرام مع شخص ما ، أو عندما تصل الضغوط إلى مستوى الخطر، وكيف لك أن تعرف لماذا عادت بك الذاكرة لمرحلة الطفولة هذا الصباح؟

هل بإمكانك الإجابة على هذه الأسئلة الثلاثة؟ إذا كان الأمر كذلك، فلا شك في أن ذكاءك العاطفى مرتفع ، غير أن معظم الناس يجدون صعوبة في الإجابة على سؤال أو أكثر من تلك الأسئلة.

إننى أطلق على هذا الأسلوب الذى نحن بصدد استخدامه اليوم أسلوب (الرادار الشخصى) ذلك لأنه يمكنك من رسم خريطة لأى من النواحى العاطفية الداخلية التى لا تزال مجهولة لك، وعندما تنتهى منه ستكون لديك إجابات واثقة على جميع الأسئلة الثلاثة السابقة ، أو أى أسئلة تتعلق بالنواحى العاطفية فى حياتك .

وما ستتوصل إليه من خلال رادارك الشخصى سيمكنك من أن :

- تحدد مشاعرك وتستكشفها وتعبر عنها، بما يحقق لك الصحة والشفاء العاطفى .
- تعرف ما يهمك حقا ، بحيث تركز على تحقيقه.
- تعرف ما إذا كنت منسجما مع عملك وزملائك ، أو في علاقاتك العاطفية.
- تعرف المشاكل الخطيرة التى لا يدركها عقلك الواعى المفكر .

- تكون لديك حساسية تجاه المشاعر السلبية وما تحاول أن تنقله من تحذيرات .
- تكون لديك حساسية تجاه المشاعر الإيجابية والاتجاهات التى تحاول أن تقودك إليها.

الرادار الشخصى: إعداد خطة سريعة للنجاح

لاشك أن معرفتك بمشاعرك واتصالك بها أمر مهم، ويماثل فى أهميته أهمية الحفاظ على علاقة عاطفية مرضية وإقامة علاقات إيجابية فى مكان العمل، وإلا فكيف لك بغير هذا معرفة إن كانت الأمور فى الحالتين تسير على ما يرام؟

وعندما لا يحسب حساب للعوامل العاطفية ، تنحصر معايير وأسس اختيار الوظائف فى عاملى المرتب والأمان ، وللأسف فإن هذه المعايير هى وحدها التى ينظر إليها معظم الناس عند البحث عن وظيفة ، وبمجرد حصولهم عليها نجدهم يتجاهلون عواطفهم التى لا تتوافق مع ثقافة أصحاب العمل، فتجدهم يحاولون إجبار أنفسهم على التوافق مع شخصية الشركة.

وقلما يأتى هذا بنتائج إيجابية، وهذا يظهر واضحاً من خلال المستشفيات المنتشرة ، وعيادات الأطباء النفسيين ، وسجلات الشرطة ، فنجد أن الضغط والاكتئاب والإدمان وغيرها من المشاكل النفسية تنتشر كالوباء ، حتى إن عشرات الملايين يتناولون العقاقير رغبة فى تخفيف هذه الأعراض ، وعشرات الملايين غيرهم اشتركوا فى برامج متعددة للحد من الضغوط والتحكم فى الاكتئاب ، وهناك ملايين آخرين يحاولون مواجهة هذه الأمور بمفردهم بما يجعلهم يفقدون وظائفهم فى غالب الأمر ، أو من يحبونهم ، بل قد يفقدون أيضاً السيطرة تماماً على جميع أوجه حياتهم .

لهذا كان الوعى بالذات أمراً هاماً لك كموظف . هل بمقدورك أن تجيب على سؤال: "لماذا اخترت هذا العمل؟ هل بسبب حجم المرتب الأسبوعى أو لما يقدمه لى من تحدٍ بصفتى شخصاً لديه مهارات معينة؟ أو بسبب المزايا التى يمتاز بها عن غيره ؟ أو ما يشيع فيه من روح المرح والتحفيز ؟ أو سبب اتباعه لنظام الأقدمية الصارم ؟ أو لما يحمله من فرص النمو والتقدم فى المهنة؟

فإذا كانت إجابتك تندرج تحت المجموعة الأولى من الدوافع دون الثانية، فهذا يعنى احتمال أن يكون هناك انفصال خطير بين وضعك الوظيفى الحالى واحتياجاتك العاطفية الدفينة .

ومن يعملون لدى شركات مثل فولفو قلما يشعرون بالضغط والإرهاق، وكثيراً ما ينتابهم حس الابتهاج والرضا بعملهم، إذن فما هو سر فولفو، السر هو التركيز على أربع صفات جوهرية: رضا الموظف والبيئة الجيدة والمنتج الجيد ورضا المساهم ، وبهذا يكون لدى كل من الشركة والعمال رسالة واضحة وواعية يمكنهم أن يفخروا بها .

وباختصار نقول أن الوعى بالذات هو الرادار الشخصى الذى يمكنه مساعدتك على التخطيط لرحلة جوية سريعة للوصول للنجاح الشخصى والمهنى تأخذك بعيداً عن العواصف والمطبات التى تخيم على طريقك ، وفى الغالب يستطيع المرء أن يحقق أحلامه عندما يعرف حقاً من هو وماذا يريد وبماذا يشعر فى كل لحظة من لحظات حياته، فإذا افتقدت الوعى بالذات فلا مناص لك من أن تجد نفسك فى ظروف لا تفى باحتياجاتك وتصبح حزيناً مكتئباً ، بل ومرهقاً.

وعلينا جميعاً ألا نظل فى عزله دائمة عن مشاعرنا ، فالوعى بالذات مثله مثل العضلات الضعيفة ، حيث إنهما يقويان بالتدريب، وباستخدام أسلوب الرادار الشخصى يمكنك أن تطلق العنان لذكائك العاطفى وبأقل مجهود.

كيف ساعد الرادار الشخصى مندوبى المبيعات على تجنب التحركات الخاطئة ؟

كانت كارلوتا مندوبة مبيعات ناجحة، نالت الجوائز فى عملها ، حيث إنها عملت فى فرع صغير لإحدى شركات التأمين القومية، ولقد حققت نتائج بارعة دفعت الشركة لأن تعرض عليها موقعاً أفضل يوفر دخلاً أعلى، شريطة أن تنتقل لفرع الشركة فى سان فرانسيسكو ، ولقد رحب بها المدراء هناك وأكرموا

ضيافتها وامتدحوها وقدموا لها موظفين بدوا موافقين لها فى أسلوبها ، وموقع عمل يتسم بالهدوء.

وعندما عادت إلى مكانها الأول اتخذ عقلها الواعى قراراً بأن الإيجابيات جميعاً ترجح كفة الانتقال إلى سان فرانسيسكو ، غير أنها عندما عادت لمنزلها، كان فى نفسها شيء من جراء الانتقال ، فلقد تلقت إحدى دوراتى التى عقدتها فى كاليفورنيا الجنوبية ، ولذلك استخدمت تدريب الرادار الشخصي فى استكشاف الاحتياطى العاطفي لديها ، وهذا الأسلوب هو ما ستجده لاحقاً.

وبعد قيامها بالتدريب اكتشفت أنه بالرغم من حبها لموظفى سان فرانسيسكو؟ إلا أنهم لم يكونوا بنفس درجة الموظفين فى فرعها الصغير ، وذلك من ناحية القرب ودفء المشاعر ، وأدركت أيضاً أن أى قدر من المال لن يعوضها تلك البيئة التى أحبتها كثيراً فى المدينة الصغيرة، وسارت كارلوتا وراء عاطفتها ورفضت الانتقال، وظلت حيث هى .

وفى العام التالى استطاعت المحافظة على تفوقها ، فهل كان بمقدورها الإبقاء على هذا التفوق لو أنها تجاهلت ذكاءها العاطفى وانتقلت إلى سان فرانسيسكو ؟ لا سبيل لمعرفة هذا بالطبع ، ولكن لو تبينت أن الدور الذى تلعبه المشاعر فى تحقيق النجاح يمثل مؤشراً ، فهذا يعنى استحالة حدوث هذا التفوق فى الغالب.

أسلوب بناء الذكاء العاطفى

الرادار الشخصى

سيساعدك التدريب التالى المكون من ثلاث خطوات على رفع وعيك بذاتك؛ حيث إنه سيعينك على إيجاد الرادار الشخصى الذى تحتاج إليه لمعرفة ذاتك الحقيقية.

وكل ما تحتاج إليه هو غرفة هادئة وكرسى مريح ، وورقة وقلم رصاص، وملف كمبيوتر ، أو شريط تسجيل . اجلس ، تمدد، تنفس بعمق ثلاث أو أربع مرات حتى تسترخى. أمسك بأى شيء فى الحجرة وركز فيه وزد فى تركيزك، واستبعد أى شيء آخر لمدة دقيقتين أو ثلاث ، ثم قم بالإجابة على الأسئلة

الآتية التى يهدف كل منها إلى تعميق وعيك بذاتك ووضعك على اتصال وثيق بذكائك العاطفى .

وسوف تجيب على ثلاثة أسئلة: خذ كل ما تحتاج إليه من وقت ، أدِّ كل خطوة بترتيبها الطبيعى. لا تقرأ مقدماً ويمكنك أن تكتب إجاباتك، أو تسجلها فى شريط تسجيل.

ولكن لا تترك أى شيء دون تدوين، سواء الحالات المزاجية ، أو المشاعر، أو التصورات أو الذكريات ، أو الروائح ، ودوِّن فى إجابتك كل ما تشعر به أو تتذكره مهما بدا تافهاً ، فأحياناً يقودك ما يبدو تافهاً فى أوله أو أمراً جانبياً إلى مشاعر مهمة وأمور شخصية جوهرية .

وحتى إن كنت ممن لا يعتقدون أنهم لا يشعرون كثيراً أو الذين يشعرون بأن هناك ما يحجبهم عن مشاعرهم ، أو حتى كنت ممن يعتقدون أنهم لا يشعرون كثيراً فى البداية ، فامنح هذا التدريب دقائق قليلة، وعندما تستخدم الرادار الشخصى فى تصفح واستكشاف عالم المشاعر الداخلى لديك، سوف تجد أن كل شعور أو فكرة يجران وراءهما غيرهما، وكما هو الحال مع بقية وسائل القوة العقلية الفائقة ستقوم بهذا التدريب بشكل تلقائى، وبقليل منه لن تحتاج بعدها لأن تجلس وتقوم بخطواته المختلفة للتعرف على مشاعرك .

١- *تعرف على ما تشعر نحوه بمشاعر سيئة فى حياتك* وأكمل الجملة الآتية (ما أشعر نحوه بمشاعر سيئة هو ....) لا تستبعد أى شيء، ومن بين الأشياء التى يمكن أن تكتبها : غياب الخصوصية فى غرفتك بالمدينة الجامعية، أو شخص يزعجك ، عدم وجود مكان انتظار سيارات بالقرب من مكتبك ، الأشخاص الذين دائماً ما يأتون لك بوجبة غير التى طلبتها فى مطعم الوجبات السريعة . (إليك ما كتبه كيلسو "أحد المشاركين فى ورش العمل: " إننى فى الحقيقة لا أحس بمشاعر سلبية تجاه أى شيء. حسناً ولكن ربما يكون هناك شيء من الإحباط من جراء تصرف العاملين بالمغسلة ، حيث إنهم لم ينتهوا من كى القمصان فى الموعد المحدد ، وهذا ما ضايقنى حقاً ، فليس هناك ما يستدعى منهم هذا التصرف المهين ، وإننى فى حقيقة الأمر استشيط غضباً، ولن أتعامل معهم مرة أخرى، هذا كل ما فى الأمر، وخلاف

ذلك فليس هناك شيء أشعر نحوه بمشاعر سلبية ، وبالطبع فإن مديرى الجديد يضايقنى من آن لآخر، فقد كان المكتب مكاناً ممتعاً للعمل فيه قبل مجيئه ، وهو من النوع الذى يلتزم التزاماً صارماً بالقواعد ويعمل على القضاء على الحميمية والتلقائية فيما بيننا . إننى لا أحبه مطلقاً ، لأنه يجعل عملى أمراً لا يمكن تحمله ، وقد بدأت أكرهه ، وخلاف هذا ليس هناك ما أشعر نحوه بمشاعر سلبية".

٢- *تعرف على الأشياء التى تشعر نحوها بمشاعر إيجابية فى حياتك.*

أكمل الجملة التالية : "ما أشعر نحوه بمشاعر إيجابية في حياتي هو ....

"اكتب جميع الأشخاص والمواقف في حياتك الخاصة والشخصية ، بالإضافة إلى ما تتمتع به من مهارات ونقاط قوة تشعر نحوها براحة (وهلم جرا) ومرة أخرى أذكرك بأن تهتم بالتفاصيل قدر الإمكان . (وإليك ما كتبه كيلسو : أعتقد أننى أحب عملي، فلطالما أردت أن أعمل فى تصميم الجرافيك ، فما أمتع أن ترى عملك فى المجلات ولوحات الإعلان وتقارير الشركة، بل وفى التليفزيون، ولا شك أننى سعيد ، لأنى لم أعمل فى مجال القانون ، كما كانت تريد أمى ، كما أننى أحب أصدقائى الذين أمارس معهم رياضة القفز بالمظلة فى عطلة نهاية الأسبوع، وليس هناك شيء أمتع من هذا، وأعرف أن الآخرين يعتقدون أننى لا أستمتع بوقتى ، وذلك لأنى متحفظ ووجهى من النوع الذى لا يظهر عليه ما أشعر به ، كما أننى أحب مارى حباً حقيقياً ، وأعتقد أن الوقت قد حان لنبدأ بالتفكير في الزواج ،ولكننى أتساءل ما إذا كنت قد عبرت لها عن حبى بالقدر الكافى أم لا؟ وعلى أن أعمل جاهداً على هذا).

٣-*اعرف ماتشعر به وابن عليه* . أكمل الجملة الآتية "ما يمكننى أن أتعلمه أو أقوم به لتحسين الأشياء التى أشعر نحوها بمشاعر قوية هو ...."

أذكرك بأن تهتم بالتفاصيل قدر الإمكان (وإليك ما كتبه كيلسو) "أعتقد أننى لا أتبين مشاعرى جيداً ، وذلك لاعتقادى دائماً فى بداية الأمر أننى لا أشعر بشيء أبداً ، ولكننى أدرك بعدها أن لدى مشاعر قوية تجاه أشياء كثيرة ، حيث لم أكن أدرك إحباطى من محبوبتى ، فلعلى كنت السبب فى هذا، ولكن بالنظر إلى مثل هذه الأمور أستطيع بالطبع إدراك مشاعرى الجياشة نحوها، وبالتالى يمكننى بذل مجهود أكبر، لأعبر لها عن هذه المشاعر، ولا يخفى أننى أواجه

مشكلة فى عملى، وأخشى أن يكون هذا إشارة لى بأن الوقت قد حان للبحث عن عمل آخر يناسبنى أكثر فى المحيط الفنى.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غداً

بعد تعلمك لكيفية التعرف على مشاعرك من خلال الرادار الشخصى، سوف يعرض لك اليوم ١٩ وسيلة يمكنك استخدامها فى تنمية الثقة العاطفية التى تحتاج إليها للتغلب على الضغط والانتكاسات والاعتراضات ، كما أنها تأخذ بيدك نحو النجاح وقت أن يقل الحافز لديك.

اليوم التاسع عشر

تدريب: الثقة القوية

لقد استطعت من خلال تدريب اليوم ١٨ أن تكشف عن مشاعرك وتفسرها، وسوف يوضح لك أسلوب هذا اليوم كيفية التعامل مع المشاعر السلبية من خلال تنمية نوع من الثقة الصلبة صلابة الصخر، والتى تمثل الفاصل بين النجاح والفشل فى أوقات الأزمات، والشخص الذى يثق فى نجاحه غالباً ما يصل إلى خط النهاية أكثر من أولئك الذين تملأهم الشكوك فى نجاحاتهم، فقط كان "روميو" واثقاً من أنه سيحظى بحب جوليت، وإلا ما كان ليصعد إلى شرفتها من البداية، وكذلك ولى لاكوكا كان واثقاً من قدرته على إنجاح شركة كريسلر، وإلا ما كان ليترك شركة فورد ليدير دفة هذه الشركة التى كانت على وشك الإفلاس.

تقول مارسيل جرى ويليامز التى رأست شركة إعلانات ناجحة خاصة بها، وهى فى الثالثة والعشرين من عمرها : "عليك أن تثق فى قدرتك على النجاح، وإلا سوف تتبخر فى المحيط المؤسسى، فلابد أن يتحلى المدير بالثقة أكثر من أى شخص آخر، ولذلك قبل أن تشرع فى أى عمل تنفيذى، عليك أن تتأكد من عدم وجود أى مؤشر يشير إلى ضعف ثقتك بنفسك".

وهناك بعض الناس يواجهون هذه الأمور بثقة لا تتزعزع، وذلك عند تعرضهم لصعوبات قاسية ونكسات واعتراضات أو كوارث، أما غياب هذه الثقة فتجعل بقيتهم يخضعون لمشاعر سلبية مثل الخوف، والغضب، والضغط، والفزع، وكثيراً ما يستسلمون لها ببساطة فى نهاية الأمر، ولكن بداية من اليوم سوف تبدأ فى بناء مشاعر الثقة بالنفس التى تحتاج إليها للتغلب على عناء الحياة الشخصية والمهنية، وأسلوب الثقة القوية سوف تواكبه كل مرة خطوة للأمام عبر استراتيجية ناجحة تهدف إلى إطلاق عنان هذا الجزء الحيوى من عبقريتك الكامنة .

أســاس تجنب الضغـط والإرهـاق والهزيمــة

الحياة أرض خصبة للمشاعر ، ويرى دونالد هب عـالم النفس الكنـدى أن الإنسان أكثر الكائنات عاطفية، ويعتقد أن الحيوانات تتطور لتصبـح أكـثر ذكـاءً وعاطفية ، فالفأر يشعر بالخوف ، والكلب يشعر بالخوف والحب والغيرة ، كما أن الشمبانزى يتمتع بقدر من العواطف تكاد تصل إلى درجة الإنسان .

وبالرغم من افتراض أن مستوانا العاطفى يقل كلما كبرنا، إلا أن لـدى هـب قناعة بأن العكس هو الصحيح . إذن لماذا لا يبدو الأمر كذلك؟ يقول هب: "إننـا نبنى مجتمعاً بشرياً، بحيث يحمينا من ضعفنا العاطفى؛ وذلك لأننا سـرعان مـا نصاب بالضيق".

لقد ظلت الأسرة والعلاقات الغرامية لفترة طويلـة مصدراً خرافيـاً للمشـاعر والعواطف الجياشة، فطلب الحب والشعور به وفقدانه، بل وخيانته - كـل هـذا يثير مشاعر تعد أكثر حدة ، والخلاف مع الوالدين والزوجـة والأخـوة يمكـن أن يؤدى إلى غضب وألم، وإحباط ويأس تكاد تغمر المرء غمراً.

بل إن لقاءاتنا العادية فى الحياة اليومية يمكن أن تثير مشاعر جياشة، قد يثير لدينا لقاء عابر بغريب شعوراً بالإحباط أو الغضب، وكذلك حماسـة وسـعادة شديدة، ومن الممكن أن تشـعرنا الصداقـة بالأمـان ، ويمكـن أيضـاً أن تثيرنـا إلى درجة الانفجار ، والفشـل فـى الإقنـاع بوجهـة نظـر فـى اجتمـاع مـا يمكـن أن يحبطنا لأيام. وحضن طبيعى من طفل يسعدنا ويثير فينا الرغبة لأن نحكى هــذه الحادثة لشخص آخر.

وقد جـرت العـادة علـى أن ينظـر إلى موقـع العمـل علـى أنـه ليس مكانـاً للمشاعر والعواطف، اللـهم إلا مشـاعر الغـيرة وتلـك التـى تـترتب علـى القضايـا الساخنة التى تحدث فى موقع العمل مـن آن لآخـر، ومبـدأ إبعـاد المشـاعر عـن العمل مبدأ يتبناه بعض أصحاب العمل ، غير أنه من الواضـح أنـه انتـهك أكـثر مما احترم .

وإذا نظرنا إلى ظاهر الأمر وجدنـا افتقادنـا مكانـا تتوفـر فيـه ظـروف إثـارة المشاعر الجياشة أكثر ما يكون من موقع العمل ، فعملنا هو الشىء الوحيد الـذى دائما ما يكون علـى حافـة الخطـر، وفـى العمـل يكـون لدينـا أمـل فـى الـترقى

مستقبلا، وكذلك فى الرخاء وتحقيق تقديرنا لذاتنا، فهل هناك مكان أفضل من العمل يمكن أن يثير دوامة من الاستجابات العاطفية مثل السعادة والإحباط والغضب والظفر والفشل ؟

وبالإضافة إلى هذا نجد أن موقع العمل هو المكان الذى يوجد فيه ضغط عاطفى دائم من أجل العمل الجاد ، وذلك لمعرفتك أن أى قرار تتخذه ، وكل حركة تتخذها يتم تقييمها من قبل رؤسائك ، وبعيدا عن أولئك الذين يتعاملون مع الضغوط بثقة لا تهتز ، نجد أن هناك شعورين كثيرا ما ينشآن عن مثل هذه الضغوط ، وهما الشعور بالإرهاق والشعور بالضغط ، وللأسف نجد أن معظمنا تقريبا قد شعر بواحد منهما .

وترى شارماين ويليمز المستشار المالى أن ارتفاع الذكاء العاطفى أمر لا بد منه للتغلب على الضغط الشديد ، وخاصة فى ظل سوق المال الحالى المليء بالمخاطر، وتروى عن حالها حينما تثقل بضغوط العمل : "كنت بالكاد أستمع لما كان يقوله العميل ، وذلك بسبب قلقى الناجم عن حجم العمل الذى على أن أنجزه" وقد ورد فى إحدى مقالات نيوزويك أن ويليمز أصبحت تعتبر نفسها أكثر حكمة فى التعامل مع مشاعرها ذلك بعد تلقيها تدريبا على استخدام الذكاء العاطفى وتقول : "لقد وجدت أن الخروج من حالة القلق تستغرق من الوقت ضعف ما يستغرقه منع القلق قبل حدوثه".

ويمكنك أن تتعلم كيفية استخدام الذكاء العاطفى فى خلق ثقة بالنفس ثابتة تمثل حائط صد ضد المشاعر السلبية التى تؤدى للضغط والإرهاق والنكسات، وهكذا تستطيع تقويضها قبل أن تبدأ، والتدريب التالى سيقوم بهذا بل سيأخذك خطوة أهم للأمام ، حيث إنه سيعلمك كيف تثير فى نفسك الحافز اللازم لك؛ لكى تقف على قدميك وتشرع فى طريقك مرة أخرى، وذلك عقب أى انتكاسة أو فشل .

وهذا التدريب سوف يصحبك عبر استراتيجية قوية تساعدك على أن تواجه وتتغلب على الخوف وغيره من المشاعر السلبية التى يمكن أن تهز من ثقتك بنفسك، وقد كشفت الأبحاث أن المكون الأساسى للثقة هو إدراك أنك مهيأ للكارثة وسوف تتغلب عليها، وهذه المعرفة تساعد الناجحين على الاستمرار فى طريقهم إلى أن ينجزوا مشروعا جديدا ناجحا أو يحصلوا على

الوظائف التى يريدونها أو ينجحوا فى رسالات الدكتوراه . والأسلوب الذى ستستخدمه اليوم سيوضح لك كيف تستطيع أن تنمى فى نفسك هذه الناحية الهامة من نواحى الذكاء العاطفى .

كيف يمكنك أن تؤسس في نفسك موقف "ما من شيء يمكن أن يهز ثقتي بنفسي"

لقد تحول شاون إلى شخص محطم وعصبى، فعلى الرغم من أنه كان قد تخلص من عادة التدخين لمدة اثنى عشر عاما إلا أنه عاد ليدخن علبتين فى اليوم وبدأت تظهر في وجهه خطوط عميقة وأصبح جلده مترهلا، كما كان كلامه مكررا وغير مترابط .

وما رأيت شاون لمدة ستة أعوام ، ولكن فى آخر مرة رأيته فيها كان هادئا واثقا ، وكان نجمه فى الصاعد فى عمله كمتعهد برامج كمبيوتر، فبعد تخرجه مباشرة بدأ فى بناء شركة لصناعة برامج ترميز، وذلك لحماية البرامج الأخرى، وسرعان ما اشتهرت الشركة ، وتلت ذلك خمس سنوات من النمو الهائل، حيث بدأت الشركة بقليل من الموظفين ومبنى متواضع كان فى الأساس مكانا لمغسلة،ثم أصبح فى الشركة عشرات من الموظفين وانتقل مقرها بعد ذلك إلى مكتب فى مبنى جذاب ، ثم زاد عدد الموظفين مرة أخرى، ليصل إلى عدة مئات، وأصبحت هناك مقرات جديدة أعدت طبقا لشروط الشركة.

لقد كان شاون يقوم بعمل كثير ويقضي عددا كبيرا من الساعات فى العمل وقلما كان يحصل على إجازة ، ولم يكد يحظى بحياة خاصة فى ظل الزيادة المطردة في مسؤولياته، حيث كان العمل فى نفس الوقت يشعره بكثير من المتعة والبهجة بحيث جعله قلما ينتبه لحجم ما كان يؤديه منه، ولمدى استنزافه لنفسه بدنيا وعاطفيا .

وبعد ذلك بدأت تظهر فى الأفق شركات جديدة تنافسه، بل وتنتج منتجات أفضل منه ، مما أدى إلى ثبات مبيعات شاون بل وانخفاضها ، ومن حينها بدأت الأمور تسوء شيئا فشيئا ، وبدأت الأزمات تتراكم وتطول ساعات عمله وتزيد عليه الضغوط .

وفى ظل هذه الضغوط النفسية الشديدة إضافة إلى الجهد الخارق الذى بذله خلال الخمس سنوات السابقة كان نتاج هذا أن عاد مرة أخرى إلى التدخين ، وتردد على عيادات الأطباء النفسيين ، ومع ذلك استمر شعوره بالضياع ، وكان أحيانا ما يشعر بأنه على وشك الجنون وأحيانا أخرى بالإحباط والحيرة، وحينما يتمدد على سريره متأملا كان يتشبث بكل قرار اتخذه ، ويظل طوال ليله وقد سيطر عليه القلق.

وهكذا نجد أنه عندما واجه فشلا وكارثة شخصية غمره القلق والشك وغير هذا من المشاعر الناتجة عن هذا الفشل ، وكان من الواضح أنه لم يكن لديه ثقة حقيقية بنفسه ، ولذلك لم يكن بمقدوره النهوض من كبوته والتغلب على الأزمات التى حلت به ، مما لم يتح إبراز حقيقة عدم ثقته بنفسه، ولكن بمجرد تعرضه للفشل ظهر عدم تحليه بذلك الإيمان الراسخ فى نفسه، والذى يمكنه من التغلب على أزماته .

وقد رأيت أن مشاكله تكمن فى ذلك، واقترحت عليه القيام بتدريب الثقة القوية، ولكن كان مشتت الذهن، ولذلك لم يول الأمر اهتماما ، ومع هذا أرسل لى بعدها بأيام قليلة رسالة عبر البريد الإلكترونى وطلب منى نسخة من التدريب، سعدت بإرسالها له.

وعرفت بعد ذلك عن طريق بعض الأصدقاء أنه استخدم هذا التدريب الذى أخبرته به ، ومن ثم بدأ مرة أخرى الإمساك بزمام نفسه ، وزمام الشركة، وبعد هذا قام بابتكار برنامج ترميز جديد ومتطور، مكنه من استعادة وضعه فى السوق، ولا يمكننى أن أجزم بأنه استخدم هذا التدريب، فقد يكون مجرد مصادفة فى التوقيت ، ولكنه يؤدى إلى نتائج مشابهة مع أشخاص مثل شاون ـ ومثلك أنت أيضا .

أسلوب بناء الذكاء العقلى:

الثقة القوية

يرى ألان كلتر الصحفى الرياضى وخبير التحفيز أن أساس الثقة التى لا تتزعزع هو معرفة أنك على استعداد لأسوأ الاحتمالات ، سواء كان هذا

الاحتمال عدم حصولك على علاوة، أو فقدانك لشركتك ، أو بدء حياتك من جديد بعد فقدان الشريك.

فإذا شعرت بأن ثقتك بنفسك بحاجة إلى دفعة ، فسيطرح عليك التدريب التالى عملية من ست خطوات تضمن لك أن تحيل الجبن إلى الشجاعة ويمكن أن تستخدم هذا التدريب فى زيادة ما تتمتع به من ثقة ، أو حينما تسيطر عليك مشاعر سلبية عقب الأزمات ، أو عندما تريد إضفاء مشاعر إيجابية تمنحك دفعة تحفيزية كبيرة ، وما عليك إلا أن تسأل نفسك الأسئلة الآتية :

١-*ما الذى أدى - تحديدا - إلى تولد الشعور؟* فعندما تنظر إلى غضبك ستجد أنه قد انتابك بسبب الإهانة التى وجهها لك الموظف فى إحدى المحلات التجارية فى وقت مبكر من اليوم ، وعندما تنظر إلى ما تشعر به من ضغط، ستعرف أنه إنما بدأ عندما أعاد إليك المدير تقرير أحد الزملاء لمراجعته مراجعة شاملة، فى حين أنك مشغول فى مهمة لزميل آخر، وعندما تنظر إلى ما تشعر به من إحباط ، ستدرك أن سببه هو ذلك الوافد الجديد لمحيطك الاجتماعى والذى يقوم بإثارة إشاعات حاقدة عنك.

٢-*ما هى أسوأ النتائج التى يمكن أن تترتب عن الموقف الذى تسبب فى هذا الشعور؟* حاول أن تتخيل أسوأ ما يمكن حدوثه من نتائج، ففى حالة المواجهة فى المتجر يمكنك البوح بأنك حتى لو دفعت الأمر للشركة التى تملك المتجر ، فعادة ما سيستهينون بك، ويقدر لك العيش فى حياة من الإهانة والإيذاء من قبل الآخرين، وفى حالة المدير الذى يوكل إليك مراجعة مشروع فى حين أنك متأخر فى مشروع آخر، فيمكنك الرد عليه بأنك على وشك أن تفصل، ولن تستطيع إيجاد عمل آخر ، وسينتهى بك الأمر بأن تعيش مشردا فى الشوارع ، وفى حالة الإشاعات الحاقدة يمكنك القول بفقدان كل وفى من أصدقائك ؛ بسبب تصديقهم لهذه الإشاعات .

٣- *كيف سأتعامل مع وطأة الموقف فى حالة حدوث هذا الأسوأ؟* من الذى ستلجأ إليه ليمدك بالدعم العاطفى؟ كيف ستتعامل مع الضيق الذى ستشعر به ، وكذلك عند فقدان زمام الأمور؟ من الذى ستحتاج إلى مساعدته فى التخلص من الإحباط والنقد الذاتى؟ وكيف ستتمكن فى النهاية من أن تسامح نفسك لكونك

بشرا وغير معصوم؟ ربما ستخبر زميلا لك يتعاطف معك بما حدث من الموظف؟ ولعلك ستلجأ إلى والديك أو شريكة حياتك ، ليكونوا مصدر عون لك حينما تفقد وظيفتك أو ستسعى إلى سلوى من أعز صديق لك، وذلك إذا خذلك الجميع.

٤-*ما الذى سأفعله إذا حدث بالفعل هذا الأسوأ؟* افترض أنك بادرت بالشكوى ولم يتخذ أحد موقفا ضد الموظف ، وأنه كتب عليك العيش كهدف للإهانات .. أو أنك فصلت وانتهى بك الحال فى الشارع مشردا تتسول طعامك وترتعش على أبواب المبانى، أو فى مأوى خطير ليلا ، وافترض أن جميع أصدقائك خذلوك.. ومهما بلغت مرارة الألم والإهانة أو الغضب فى بداية الأمر فماذا بعد حدوث أسوأ الاحتمالات .. هل ستموت؟ هل ستقتل نفسك؟ هل ستظل محطما طوال حياتك؟ أو هل ستنهض على قدميك وتحاول مرة أخرى تماما كما فعلت مع التحديات الأخرى التى واجهتك حتى هذه اللحظة من حياتك؟ (إذا أجبت بالنفى على السؤالين الأولين ولو كان هذا على مضض وكانت إجابتك بالإيجاب على الأسئلة الأخيرة على مضض أيضا، فمعنى هذا أنك قد بدأت تشعر بثقتك فى نفسك).

٥- *ماذا يمكننى أن أفعل للتخفيف من الآثار التى ستنجم عن الاحتمال الأسوأ عند وقوعه* ؟ هل هناك أى طريقة تمكنك من إعادة الأمور إلى نصابها؟ (وقد يكون من الأفضل أن تضع قائمة بالاختيارات المتاحة) إذا كان الأمر كذلك، فلتقم بهذه الطريقة، وفى النهاية هل هناك خيارات استبعدتها، لأنك لا ترى أنها مناسبة أو مقبولة؟ ما الذى ينبغى فعله لإقناعك بهذه الخيارات؟ فقد تتحدث مع صديق لك يعمل محاميا عن الخيارات المطروحة أمامك إذا شكوت أصحاب المحلات التجارية ورفضوا اتخاذ أى إجراء تأديبى مع الموظف، وقد تبدأ فى توفير المزيد من مرتبك مع استطلاع آراء أصدقائك ومعارفك عن فرص العمل المتاحة في مجالك. ولعلك تطلب من أعز أصدقائك أن ينشر بين الجميع أن هناك وجها آخر للقصة .

٦- *ما الذى يمكننى فعله الآن لأزيد من فرص حدوث نتيجة ما إيجابية؟* الآن لم يعد هناك مبرر لك يدعوك لتضييع الوقت فى القلق بشأن أسوأ السيناريوهات المتوقعة (وذلك لأن لديك خطة للتغلب على هذا السيناريو) ولذلك أصبحت لديك فرصة لأن تركز جهدك على إيجاد استراتيجية وقائية من أجل

منع هذا الأمر من الحدوث . ما الخطوات الإيجابية التى ترى إمكانية اتخاذها الآن واليوم ، والتى يمكن أن تمنع حدوث هذا الأمر؟ يمكنك مثلا أن تحضر معك شاهدا عندما تذهب للمتجر مرة أخرى، بحيث يكون مؤكدا ومدعما لك فى شكواك، ويمكن أن تطلب من مديرك المساعدة فى عملك، أو إمهالك فترة أخرى، لإنجاز المشروع المتأخر، ومن ناحيتك أنت قم بإلغاء رحلة التزلج التى كنت ستقوم بها فى عطلة نهاية الأسبوع، وبحيث تنتهى من عملك، أو تزور كل أصدقائك وتخبرهم بالحقيقة ، بل ويمكنك اصطحاب أى شخص يمكنه التأثير على كلامك ، ويساعدك فى القضاء على الإشاعات .

والآن يمكنك أن تلاحظ تغيرا كبيرا فى عواطفك وموقفك العقلى وبدلا من أن يملأك القلق، فلعلك تشعر الآن بهدوء وثقة أكبر بسبب إدراكك أنه حتى لو حدث أسوأ احتمال ، فستنهض وتتحمل، وبمجرد أن تصبح ماهرا فى هذه العملية ، فستجد أنها أصبحت عملية آلية تحدث بشكل تلقائى عند أى مشكلة وبهذا تستطيع مواجهة أى موقف بثقة، وهذا الأسلوب يسمح لك بالعودة إلى عملك فى الحال بمجرد إصلاح الموقف، وذلك بدلا من إهدار كل وقتك وجهدك من خلال المشاعر السلبية .

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

لكى تبنى علاقة قوية تحتاج إلى التقمص العاطفى وهو القدرة على استشعار ومعرفة مشاعر الآخرين ، فالآخرون يمثلون عوامل رئيسية فى مساعدتك على تحقيق النجاح، ولذلك عليك أن تعرف كيف تقدر مشاعرهم وتتعامل معها، ليتسنى لك النجاح فى حياتك الشخصية والمهنية ، وإن تدريب التقمص العاطفى الذى سنتناوله غدا سوف يرفع من ذكائك العاطفى بحيث يجعلك تتفهم مشاعر الآخرين، وبالتالى فإنه سيرفع من نسبة نجاح علاقاتك معهم إلى الضعف، بل وأكثر.

تدريب: التقمص العاطفى الهائل

فى الأيام التسع عشرة السابقة من البرنامج أطلقت العنان لقوى ست مهارات من مهارات الذكاء العاطفى ، واكتسبت العشرات من مهارات النجاح الهائلة ، والآن حان الوقت لأن تخطو الخطوة الأخيرة وتزيد من حجم ذكائك العاطفى والذى من مكوناته معرفة مشاعر الآخرين فى حياتك، وذلك لأنه من الصعب أن تعيش حياة تشعر بالرضا عنها ، أو تحقق نجاحا دائما إذا لم يكن لديك علاقات دافئة مع الغير ، بحيث يعين كل منكم الآخر .

لهذا وضعت هذين التدريبين فى النهاية ، فهما يمثلان قمة كل ما تعلمناه حتى الآن ، وذلك من خلال ما يوفرانه لك من تعميق لحساسيتك تجاه الآخرين، وما يمنحانه من وسائل تمكنك من حل أى خلاف قد ينشأ.

وتركيزنا اليوم على "التقمص العاطفى" وهو وسيلة أساسية من وسائل الذكاء العاطفى تمكنك من إقامة علاقات مع الآخرين، والتقمص ليس بالأمر المعقد أو الصعب ، فهو ببساطة عبارة عن القدرة على معرفة وتفهم مواقف الآخرين ومشاعرهم ودوافعهم، وذلك كما ورد فى قاموس American Heritage Dictionary of the English Language .

والتقمص هو إحدى المهارات العقلية الفائقة التى قد تبدو غير وثيقة الصلة بالنجاح ، ولكن بنظرة متفحصة يتضح لنا أنها مكون أساسى من مكوناته ولهذا عندما علم صديقى هيوود بأن والدة مخطوبته قد أدخلت لمستشفى لم يصر على المضى قدما فى رحلة التزلج أو يغضب لعدم إكماله ، فلقد تفهم ما يجب عليه أن يشعر به ، وأصر على أن يقضى إجازة نهاية الأسبوع فى المنزل بجوار الهاتف، حيث يمكنه ـ هو وخطيبته ـ أن ينتظرا معا وصول أية أخبار ، ولا شك أن هذا قد ساهم فى تقوية علاقته مع مخطوبته ومع عائلتها .

وعندما لاحظت صديقتى آرلين على سلوك مديرها قدرا من التحفظ لم تعهده من قبل ، قامت بتوضيح سوء فهم يتعلق بحساب مصروفاتها ، ربما أضر بمصداقيتها لو أنها تركت هذا الأمر يتفاقم .

وتحكى لنا إحدى السيدات تدعى مارلا ، قابلتها فى إحـدى ورش العمـل كيف ساعدها التقمص على إتمـام صفقـة بيـع صعبـة ، فقـد عرفـت أن اعـتراض عميلها المحتمل على الشراء كان على أساس إخلاصه وصداقته الطويلـة لمندوب مبيعات الشركة المنافسة (ومن الطبيعى أن يتعاطف أى شخص مع هذا) ولم أكن أود أن أجرح أيا من أصدقائى، وهذا هو ما ذكرته للعميـل، ولكـن كـانت هنـاك منطقة لم يصل لها منتجنا، ولذلك طلبت من العميل ـ إن يكن ممكنـا ـ أن يقـوم بالتوريد له فى هذه المنطقة لأن هذا لن يـؤدى إلى خسـارة صديقـه لأى قـدر مـن المبيعات، فما كـان منـه إلا أن بـادر بالموافقـة، وكان حجـم التعـامل بسـيطا فى البداية . ولكن بعد عدة أعوام وعنـد تقـاعد صديـق هـذا الرجـل عـن العمـل استطعت أن أكسب نفس الولاء والإخلاص اللذين كانا يكنهما لصديقـه ، وذلـك من خلال الذوق فى التعامل ، حيث حول هذا الرجل كل تعاملاته إلينا.

واعتمادا على مهارات الذكاء العاطفى المتطورة ، قـام الملايـين مـن مندوبـى المبيعات والتسويق اليوم بابتكار ما يسمى "التقمص العاطفى الهائل" مسـتخدمين نفس هذا التدريب فى إطـلاق العنـان لعبقريتـهم الكامنـة، وهـو مـا سـوف تـراه لاحقا.

خمس طرق يمكن للتقمص العـاطفى مـن خلالهـا أن يزيـد مـن ذكائك العاطفى

"إذا كنت ترغب فى فهم شخص ما ، فعليـك أولا أن تسـير فـى حذائـه" هذه حكمة قديمة ذات أصل أمريكى، غـير أن القـول دائمـا أسـهل مـن الفعـل، ولكن كيف يمكنك على أية حال فعل هذا ؟

والتدريب التالى من شأنه أن يرفع من ذكائك العاطفى ، حيث إنه سينتقل بك عبر عملية تقليد مكونة من ست خطوات تجعلك ـ فى النهاية ـ تفهم تفكـير الآخرين، كما تسمح لك بأن ترى الأشياء وتتفاعل معها ـ بما فى ذلـك نفسـك ـ كما يراها الآخرون ويتعاملون معها .

لاحظ أن : الأمثلة التالية تركز على الصراعات مع الآخرين؛ لأنه إذا كنت تستطيع تعلم التقمص العاطفى مع أناس يعارضونك أو يستهينون بك؛ فسيمكنك بسهولة أن تفعل هذا مع أى شخص آخر، ويمكنك استخدام هذا الأسلوب فى تفهم أى شخص بشكل عام، كأن يكون مثلا أحد معارفك الجدد، كما يمكنك استخدامه أيضا لتفهم السبب الذى يجعل شخصا ما يعترض على صفقة تريد إتمامها ، ويمكنك استخدام هذا التدريب ، ليساعدك على فهم ما يشعر به الآخرون من سعادة أو حزن ومشاركتهم هذه المشاعر .

وفى حقيقة الأمر فإن هذه الجزئية من ذكائك العاطفى تزيد من قدرتك العقلية ؛ وذلك لأنها تكشف لك كيف :

- تتفهم مشاعر الأصدقاء والزملاء والأقارب .
- تفهم وجهة نظر أى شخص؛ وذلك حتى تنجح فى مفاوضاتك ، أو فى عروض البيع أو الاحتمالات .
- تعرف ما يعنيه معارفك أو أحباؤك أو الغرباء من تصرفاتهم وأقوالهم فى أى وقت .
- تعرف السبب فى الحالة المزاجية التى سيطرت على مديرك أو زميلك اليوم .
- تبحث عن الإشارات العاطفية البسيطة التى تبين متى تكون تعاملاتك مع الآخرين على ما يرام ، ومتى تكون متجهة اتجاها غير مثمر.

ثمانى طرق من شأنها أن تمكنك من وضع نفسك موضع الآخرين

يقول باتريك إى ميرليفيد المستشار فى مجال الأعمال أنه فى مواقع العمل اليوم (هناك مهارات أساسية لابد منها مثل التقمص العاطفى والقدرة على أن تضع نفسك موضع الآخرين ، بالإضافة إلى فهم سلوكهم ، فمندوب المبيعات الذى يتفهم الاهتمامات العاطفية لعميلة تكون فرصته أكبر فى إتمام البيع ، وأيضا المدراء الذين لهم علاقات جيدة مع موظفيهم يحصلون منهم على نتائج أفضل).

ويمكن لأى شخص أن يتعلم كيفية تفهم مشاعر الآخرين ، والاقتراب منهم أكثر، والأساس فى هذا هو أن تضع نفسك موضع الآخرين بأن تسأل نفسك: "بماذا تشعر ؟ وماذا ترى؟ وماذا تسمع؟"

والقدرة على هذا هى السر فى تكوين صداقات حقيقية دائمة ، فالصداقات القائمة على المشاركة العاطفية لن تثرى حياتك فقط، ولكنها ستعطيك ما يسميه خبراء الأداء (فريق بطولات أو أنهم سيكونون بمثابة قائدى مشجعيك) فعندما تتعاطف معهم يتعاطفون معك، ويوفرون لك شبكة من الدعم الحيوي يمكنك الاعتماد عليها عند الأزمة أو المحنة .

وقد يبدو صعبا للغاية أن تتعلم كيفية تفهم مشاعر الآخرين ورؤية الأمور كما يرونها ، وخاصة إذا لم تكن قد تدربت من قبل على هذا الجزء من ذكائك العاطفى، ولكن يمكن لأى شخص اكتساب هذه الموهبة، وذلك إذا اتبع الخطوات الثمانى التالية.

- اختر مشكلة لك مع شخص ما أثارت مشاعرك .
- ركز فى معرفة الأسباب الدقيقة التى أطلقت هذه المشاعر .
- استحضر الصورة التى كان عليها الشخص الآخر أثناء حدوث الموقف، وفكر قليلا فيما تعرفه عنه .
- استحضر صورة الشخص الآخر فى ذهنك كما لو كنت فعلا تراه الآن، وكما لو كان الموقف يحدث الآن . حاول أن تتخيل الدوافع وراء تصرفه.
- وبعد ذلك غير موضعك وتخيل نفسك الشخص الآخر، وأعد التفكير فى تصرفاتك أنت من وجهة نظره .
- ابحث عن درس يمكنك تطبيقه ، بحيث يؤدى إلى نتائج أكثر إيجابية أو يزيد من فهمك وتعاطفك مع الشخص الآخر مستقبلا .
- وفى النهاية قم بالمراجعة : هل كانت دوافعه واستجاباته كما ظننت من قبل أو اختلفت؟

مؤسس بناء الذكاء العاطفي:

التقمص العاطفي الهائل

قبل أن تبدأ اختر مكانا وزمانا ، بحيث لا يقاطعك أحد لمدة عشرين دقيقة، أو ما يقاربها. اجلس، استرخ ، تنفس بعمق ثلاث أو أربع مرات. (أغمض عينيك إذا كنت تشعر براحة في هذا) .

١- *اختر مشكلة ـ مع شخص ما ـ أثارت مشاعرك* .لا يهم ما إذا كانت مشاعرك هى التى تحركت أم مشاعر الشخص الآخر. (بالرغم من أنه فى حالة تحريك الموقف لمشاعر أحدكم، فغالبا ما سيفعل مع الآخر) وقد تكون هذه المشكلة موقفا أهمك لفترة طويلة ، أو تكون عرضت اليوم، مثل صديق على خلاف دائم معك ، أو شيء وقح قاله لك شخص ما عندما اصطدمت عربة تسوقك بعربته فى المتجر.

٢- *ركز على أن تعرف بدقة السبب وراء تحرك هذه المشاعر،* فإذا كانت المشكلة مع زميل تختلف معه كلما افترض مشروعا جديدا على مجلس الإدارة، وفى حالة الشخص الذى صدمت عربة تسوقه فى المتجر ، تذكر بالضبط الكلمات التى أغضبتك أو جرحت مشاعرك .

٣- *استحضر صورة الشخص التى كان عليها فى ذلك الوقت، ثم فكر قليلا فيما تعرفه عنه* ، ففى حالة الزميل الذى تختلف معه، وكنت تعرفه لفترة طويلة، فيمكنك أن تفكر فى شكله وأسلوب تصرفه، وأين كانت دراسته، بالإضافة إلى بعض الحقائق العشوائية عن طفولته وعلاقته الأسرية حاليا ، وطموحاته ، ومزاياه ، وعيوبه ، أما فى حالة الشخص الذى قابلته فى المتجر مرة واحدة لم تستمر سوى لحظات قليلة غير سعيدة ، فحاول أن تتصوره كما رأيته فى ذلك الحين من حيث مظهره وموقفه وإشاراته وإيماءاته .

٤- *استحضر صورة الشخص الآخر فى ذهنك* ، كما لو كنت تراه الآن فعلا وكما لو كان الموقف يحدث الآن. حاول أن تعرف الدافع وراء تصرفه . اسأل نفسك عن السبب وراء معارضة زميلك المستمرة خلال اجتماعات مجلس الإدارة، أو عن دوافع الشخص الذى كان غاضبا فى المتجر (وغالبا ما تكون هذه الخطوة كافية لمعرفة السبب وراء مشاعرهم. وبعد التفكير قد تهتدى إلى أن

زميلك دائما ما يختلف معك ؛ لأنه يهتم بأن يكون كل قرار يتم اتخاذه فى الشركة قائما على أساس صلب ، فى حين أنك ترى أن أى شركة كانت فى بدايتها عبارة عن مخاطرة خاضها شخص ما، وإذا لم تستمر الشركة فى المخاطرة من حين لآخر ، فلن تبقى وتزدهر ، ففى حالة الغريب الذى قابلته فى المتجر يمكنك التخمين بأن يومه لم يكن سعيدا ، أو لعله يكون قد عاش طفولة غير سعيدة.

٥- *غير موقعك بعد ذلك.* تخيل نفسك الشخص الآخر ، وأعد التفكير فى تصرفاتك من وجهة نظره. تصور نفسك وقد حللت بجسده وأصبحت تشعر بمشاعره ، وتعيش الخلفية التى أنبتت عليها هذه المشاعر ، ثم انظر إلى نفسك وأنت هكذا. انظر إلى إشاراتك ومواقفك فلعلك تكون قد ابتسمت ابتسامة واثقة أثناء مقاطعة زميلك لك بأسئلته الحادة، وهذا هو السبب فى شعوره، وربما عبست فى وجه الشخص الآخر الذى قابلته فى المتجر عندما لامك لاصطدامك بعربة تسوقه .

٦- *قيم أسلوبك فى الاستجابة لنفسك وأنت تضع نفسك موضع الشخص الآخر.* هل هناك فرق؟ هل ترى نفسك عنيدا، أو غاضبا عن الحد المعقول؟ فربما كانت ابتسامتك الواثقة فى مواجهة أسئلة الزميل المخلصة قد بدت وكأنها استهزاء وتعال، ولو كنت مكانه لجن جنونك، وفى المتجر ربما جعلك عبوسك وكأنك لا تشعر بالأسف والاعتذار ، ولو طلب منك الشخص الآخر الاعتذار بشكل مهذب ، لتعاملت معه بشكل عدوانى ، ولذلك فلو أنك كنت الشخص الآخر لنحوت نحوه أيضا .

٧- *ابحث عن درس يمكنك استخدامه لتحقيق نتيجة أكثر إيجابية ،* أو تجعلك أكثر تفهما وتعاطفا مع الشخص الآخر مستقبلا ، فعلى أساس اهتمامك أنت وزميلك بمصلحة الشركة ، مع محاولة كل منكما تحقيق هذا بفلسفة مختلفة ، فيمكنك حينئذ تقرير أنه قبل تقديم أى اقتراح يحمل مخاطرة إلى الإدارة، لابد وأن يكون لديك أكبر قدر ممكن من الدلائل القوية التى تدعمه ، وذلك حتى تقلل من الخلاف بينك وبين زميلك قدر الإمكان ، بل بمقدورك إشراك زميلك فى مشاريعك بأن تسأله مساعدتك فى البحث عما يمكن أن يدعم

اقتراحه بما يراه مقنعا ، وعليك أيضا أن تحسب لابتسامتك الحساب عندما يقاطعك بأسئلته، وفيما يتعلق بالغريب فى المتجر فإذا كان لكلماتك أو أسلوبك دور فيما بدر منه، فهذا يعنى أن عليك زيادة الاهتمام بهذا فى المرة القادمة.

٨-*وأخيرا قم بالمراجعة.* هل دوافع الآخرين واستجابتهم كما هى أو اختلفت عما كنت تظن؟ فى كلتا الحالتين كانت الدوافع كما ظننتها، ولكن موقفك أدى إلى تصاعد الأمور ، وغالبا ما تكون هذه هى الحصيلة النهاية، ولكن أحيانا ما تكتشف أن مشاعر الشخص الآخر كانت مختلفة (فربما كان صديقك يسعى للحصول على موقعك ، وربما كشف هذا التدريب عن هذه الرغبة) أو قد تكتشف أنك كنت على صواب منذ البداية فى نظرتك لمشاعره، ففى حالة الغريب الذى قابلته فى المتجر ، ربما حمل أسلوبك نبرة استرضاء له، ولكن تتلخص مشكلته فى أنه شخص سيئ الطباع، والدرس الذى تتعلمه هو أنه بالرغم من عدم استطاعتك منع شخص - أمضى يوما غير موفق - من معاملتك بوقاحة من وقت لآخر ، إلا أن بإمكانك تجاهله عاطفيا، وذلك بتخيلك بأنك لست الهدف كما تقول لورا هوكسلى الكاتبة التحفيزية.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

ستعرف فى اليوم الأخير من برنامج القدرة العقلية الفائقة السر الذى تستطيع به تحقيق نتائج إيجابية فى كل تعاملاتك العاطفية مع الآخرين ، بحيث تنزع فتيل الخلاف والكراهية والمعارضة .

تدريب: خلق نتائج إيجابية

فى اليوم الأخير من هذا البرنامج الذى يستغرق ثلاثة أسابيع تكون على وشك أن تتعلم الخطوة الأخيرة للوصول إلى النجاح : وهى السر فى بناء علاقات دائمة تقوم على الدعم المتبادل .

وليس منا من يعيش وحده ، فالآخرون دائما ما يلعبون دورا مهما فى حياتنا ووظائفنا .

ولن تنجح فى حياتك إلا إذا أدرت علاقاتك بشكل يساعدك على تحقيق أهدافك ؛ وحيث إن لكل شخص احتياجاته وطموحاته ، فإن النجاح فى عالم اليوم يعنى إيجاد نتائج تساعد الآخرين على تحقيق أهدافهم فى نفس الوقت الذى تقوم فيه بتعزيز أهدافك ـ وباختصار ، فعليك أن توجد حلولا تضمن حصول الجميع على ما يريدون ، وهذا بدوره يضفى مشاعر إيجابية بينهم تشكل أساسا للعلاقات الدائمة القائمة على التعاون المتبادل .

يقول براين فان دير هورست الباحث فى مجال الذكاء الاجتماعى" يدرك رجال الأعمال الآن الحكمة من العمل القائم على الاعتماد المتبادل والذى يمنحهم فعالية حقيقية، فمع التغير الدائم والانتشار الهائل للمعلومات لم يعد بإمكان أى شخص بمفرده أن يجارى هذا دون مساعدة الآخرين، فالسوق الآن يتطلب منك أن تكون ماهرا فى التفاوض بشأن شروط التعامل بينك وبين عملائك وزملائك وموظفيك ، فإدارة العلاقات هى إحدى الكفاءات الضرورية للذكاء العاطفى.

وسيكشف لك التدريب الأخير وسيلة بسيطة للغاية للوصول إلى نتيجة إيجابية حتى فى ظل الصراعات والأزمات الصعبة للغاية، والتى تبدو مستحيلة. ابدأ باستخدام هذا التدريب اليوم ، ودع عبقريتك الدفينة تبنى لك علاقات وتعمق صداقات وتنسج كل هذا فى شبكة آمنة من الأشخاص الذين يتمنون لك الخير ويشدون من أزرك فى وقت الأزمات .

سبع طرق تسهم خلالها النتائج الإيجابية فى نجاحك

جميعنا له تعاملاته اليومية مع الآخرين، فالرهبان الذين يقسمون على الصمت يتركون حجراتهم مرتين فى اليوم؛ ليجتمعوا معا فى بهو الطعام؛ حيث يتناولون وجباتهم في صمت . بل إن راعى البقر حينما يجوب المرعى يصطحب معه فرسين تحسبا لأن يصاب واحد منهما أو نحو ذلك من مشاكل المراعى.

وما لا نفكر فيه بشكل عام هو أن لكل لقاء أو مقابلة نتيجة ، فكل مرة نتوقف فيها فى محل للوجبات السريعة لتناول الطعام، أو عندما نتصل بمزود خدمة الإنترنت، لمعرفة السبب فى عدم دخول موديم الكمبيوتر عبر الإنترنت أو عندما تمر بزميل فى البهو ، أو تناقش ما ستأكله فى المساء مع زميل الغرفة. فى كل هذه الحالات لابد أن تكون هناك نتيجة، فقد تكون النتيجة حل خلاف حول الطلب الذى طلبته بسرعة وبشكل مريح ، أو استشعار الغباء، لأن مشكلة الموديم بسيطة، وكان يمكنك التفكير فيها بنفسك ، وقد تكون قلقا لأن زميلك لم يبتسم، وقد تكون عشاء لذيذا تستمتعان بتناوله .

إننا لا نشعر بالنتائج إلا عندما نريد شيئا من وراء تعاملنا مع الآخرين ، أو يكون لدينا هدف ما فى ذهننا ، أو عندما نجد أنفسنا مختلفين مع شخص آخر، ونجد صعوبة فى الحصول على ما نريد، ومع هذا ، فكل تعاملاتنا لها نتائج حتى ولو كانت النتيجة شعورا سلبيا أو إيجابيا قد يبدو بسيطا ، وهذه المشاعر تتراوح بين أمور بسيطة مثل التهيج البسيط أو التساؤل حول مشاعر شخص ما ، وتصل إلى مراحل الغضب والخزى والاستياء .

إن كل تعاملاتنا فى الحقيقة لا تخرج نتائجها عن ثلاث: نتيجة إيجابية، أو سلبية ، أو محايدة ، وعندما ننظر للقاءاتنا مع الآخرين بهذا الأسلوب، وندرك أن كلا منها ـ مهما كان صغيرا ـ لابد وأن يكون له نتيجة هنا، فستكون نظرتنا إلى تعاملاتنا مختلفة ، وسنبدأ فى بذل جهود واعية لإنجاز كل ما يمكن إنجازه ، لضمان أن تكون جميع النتائج إيجابية .

فالمقابلات الإيجابية مع الآخرين تساعد على بناء علاقات إيجابية من خلال سبع طرق وهى :

- إيجاد المحبة والود.
- مساعدتك على الحصول على ما تريد من اللقاء.
- حسم الخلافات والتوترات .
- جعل الآخرين يريدون مساعدتك فى تحقيق مساعيك .
- وضع حجر الزاوية لعلاقات دائمة .
- إيجاد حميمية ، وتعميق الصداقات .
- إمدادك بشبكة من المعاونين فى أوقات الأزمات والطوارئ .

وعندما لا تهتم بإيجاد نتائج إيجابية ، فإنك بهذا تترك النتيجة للظروف، وفى أحسن الأحوال ، فإن واحدا من كل ثلاث لقاءات ، سيسفر عن نتيجة إيجابية ، ولكن هذا معناه أن ثلثى النتائج ستترواح ما بين سلبية ومحايدة، وذلك ليس متوسطا جيدا ، سواء كنت تريد أن تنجح فى حياتك ،أو تبحث فقط عن علاقات مرضية .

واللقاءات التى تترك نتائج سلبية :

- تولد كراهية وبغضا.
- تصعب عليك الحصول على ما تريد .
- تولد خلافات وتوترات .
- تجعل لدى الآخرين عدم اكتراث بأهدافك، بل قد يجتهدون فى معارضتها .
- تمنع تكوين علاقات .
- توجد فجوات وتضر بالصداقات .
- تتركك وحيدا منعزلا دون أن تجد من تلجأ إليه فى أوقات الطوارئ والأزمات .

كيف تنجح، في حين أن تركيزك ينصب على مساعدة الآخرين على النجاح؟

كيف يكون شعورك إذا علمت بأن كل من قابلتهم يشعرون نحوك بحب واحترام صادق؟ فمن الواضح أن من مصلحتك أن ترفع من ذكائك العاطفى، وأن تبذل جهودا واعية نحو تحقيق نتائج إيجابية فى كل لقاءاتك اليومية .

قد يبدو تحقيق نتائج إيجابية فى كل مواقف حياتك أملا كاذبا فهناك مواقف يكون تحقيق هذا فيها أمرا صعبا ، ومنها نقاشك مع أبنائك حول توزيع التركة فى وصيتك، وعندما تصل لطريق مسدود فى مفاوضات حامية يشعر فيها كلا الطرفين بأنه مظلوم وتسيطر على المفاوضات بعض المشاعر السلبية، بالإضافة إلى عدم توافق فى الحاجات والأهداف.

وفى الماضى كانت الحالات التى يسفر فيها اللقاء عن خلاف بين شخصين يفترض فيها تفوق واحد منهما ، فعندما يتعلق الأمر بالفوز ، فلن يبقى فى نهاية الأمر إلا واحد" كما ورد فى المسلسل التليفزيون المشهور "ساكنو الهضاب" ، وكان هذا الافتراض يقوم على اعتقاد يبدو أنه منطق ، ولكنه غير صحيح مفاده أنه إذا كان هناك فائز . فلابد من وجود خاسر".

غير أن التقدم فى علوم مثل نظرية الإدارة ، وديناميكيات الأنظمة ، واستراتيجية المفاوضة ، ومحاكاة النتائج أدى إلى نظرة جديدة تماما تجاه الفوز، فعندما يبدو أن هناك خلافا بين شخصين ، فليس من الضرورى أن يكون واحد منهما خاسرا والآخر فائز ، فكل منهما يمكنه أن يترك الطاولة فائزا .

ولعلك تكون قد سمعت بهذا الأسلوب ويدعى "المكسب للجميع" لأن الجميع فيه فائزون .

وجوهر هذا الأسلوب هو أن تشعر الآخر بأنه يتحكم فى زمام الموقف بنسبة مائة فى المائة ، بحيث ينتابه الشعور بأنه قام باستثمار عاطفى حقيقى، وذلك من خلال إسهامه فى إنجاح الحل النهائى. وكل ما يتطلبه هذا أن تطلب من الشخص الآخر شرح حاجاته وعرض تسوية أو حل ووضع أى إتقان أوتسوية نهائية يتوصل إليها ، ويتلخص دورك فى عرض الاقتراحات، بما يجعل الشخص الآخر يتوافق معك فيما تراه وتريده .

ولكنك عندما تعطيه سلطة اختيار نتيجة ، فسوف يكون له أثره الإيجابى عليه، فسرعان ما يكون لديه الاستعداد لأن يتبنى رغباتك وحاجاتك وبناء علاقات إيجابية مثل هذه تزيد من قوتك العقلية ، حيث إنها ستضيف إليها القوة العقلية الخاصة بكل من ينظر إليك نظرة إيجابية، وإنك بهذا لن تضاعف من عبقريتك الكامنة مرتين أو ثلاثا، وإنما عشرات بل قل مئات المرات.

كيف استطاعت استراتيجية النتائج الإيجابية أن تنهى عداوة بين رئيس شركة ورئيس مجلس إدارتها؟

ظل فان ديرهوست المحرر السابق فى *The Brain mind Bulletin* يدرب المدراء الفرنسيين على البراعة فى الذكاء العاطفى، وذلك خلال العقدين الماضيين ، وفى إحدى محاضراته ذكر حادثة كان الذكاء العاطفى فيها سببا فى إنهاء الخلاف بين رئيس إحدى الشركات الفرنسية المهمة، ورئيس مجلس إدارتها ، وعندما فشل مستشارو الإدارة الآخرون فى استخدام الوسائل التقليدية المختلفة فى حل الأمور التى تمثل مشكلة مثل صراع القوة، والأنماط الإدارية المختلفة هنا تم استدعاء هورست .

ومع خبرته فى مجال الذكاء سرعان ما أدرك أن المشكلة ليست فى الأنماط الإدارية المختلفة وإنما فى أنماط التفكير المختلفة، فكل من رئيس الشركة ورئيس مجلس إدارتها يتفقان على رسالة الشركة، وعلى حاجتها للتطور، ولكن لكل أسلوبه فى تحقيق هذا.

فرئيس الشركة كان يميل للتطور التدريجى والتغيير خطوة بخطوه بما يسمح بإجراء إصلاحات فى منتصف العملية قبل تدهور أى سياسة بشكل مأساوى ، وكان يفضل تحليل المشاكل والتعامل معها كل مشكلة على حدة، بحيث يحدد حلا لمشكلة ما قبل أن ينتقل إلى أخرى ، كما أنه يقدر نصائح الآخرين واقتراحاتهم ، ويسعى إليها قبل اتخاذه القرار.

أما رئيس مجلس الإدارة ، فكان يميل للتغير السريع ، حيث كان يشعر بأن هذا يؤدى إلى ارتفاع الروح المعنوية ، وجعل الأمور أسهل، وذلك حينما يتم تغبير كل ما يتطلب ذلك في نفس الوقت، وكان يميل إلى اللعب بأكثر من كرة في وقت واحد، ويفضل أن يترك الخيار مفتوحا لآخر لحظة تحسبا لحدوث تغير في الأوضاع ، كما أنه كان معتزا برأيه جدا ، ويفضل الوصول بنفسه إلى القرارات النهائية .

والحل من وجهة نظر هورست كان في تدريب كل من رئيس مجلس الإدارة ومدير المكتب التنفيذى على وسائل الذكاء العاطفى التى من شأنها أن تأتي بنتائج إيجابية ـ حتى في الحالات التى لا يبدو فيها أن هناك حلا للخلاف ، ثم طلب منهما بعد ذلك إعادة النظر فى أحد الموضوعات التى ظلت طويلا محلا للخلاف بينهما ، وكان الهدف من هذه الاستراتيجية هو مساعدة الناس على الارتفاع فوق خلافاتهم السطحية، والتركيز على أوجه الاتفاق الجوهرية فيما بينهم، ثم يقوم هو بعد ذلك بالاعتماد على هذه الأوجه لحسم خلافاتهم.

ولقد عمل الاثنان معا في انسجام إلى أن استطاعا الوصول إلى استراتيجية يرضيانها جمعت بين التحول السريع، وبين النمو الدائم الموجه، وقد كان هذا موقفا فاز فيه الجميع ، والنتيجة التى أرضت الاحتياجات العميقة لدى الطرفين أدت إلى فترة طويلة من النمو والتوسع للشركة التى كانا يديرانها ، وعندما عرف رئيس الشركة ورئيس مجلس إدارتها كيفية الوصول إلى نتائج إيجابية مع بعضهما صارا إحدى فرق العمل المؤسسية المشهورة فى فرنسا.

وعندما تفعل كما فعل هذان الرجلان، وترفع مع ذكائك العقلى، ستستطيع أن تبنى جسورا وتحقق نتائج إيجابية تمكن كلا الطرفين من الحصول على ما يريدون حتى فى النواحى التى يتعاظم فيها الخلاف، وتدريب الذكاء العاطفى الذى ستذكره، سيأخذك خطوة بخطوة من خلال استراتيجية مجربة نحو تحقيق نتائج إيجابية دائما؛ بحيث يجعل من كل لقاء لك موقفا يكسب فيه الجميع.

مؤسس بناء الذكاء العاطفى:
خلق نتائج إيجابية

يمنحك هذا الأسلوب مهارة نجاح أساسية، وستتعلم من خطواته السبع أساسيات خلق العلاقات وبناء الصداقات (وفى المثال المذكور فى التدريب التالى ستبدأ أنت وزوجتك فى مناقشة أفضل الوسائل لاستثمار مدخراتكم، فإنك تريد أن نأخذ حصة كبيرة وتستثمرها مباشرة فى سوق الأوراق المالية، *وخاصة فى الأسهم سريعة النمو مثل الزجاج الليفى*، بينما تصر زوجتك على أن تظل جميع المدخرات فى صناديق وسندات مشتركة) .

وبداية نؤكد على أنك بحاجة للآخرين . وبعد ذلك اتبع الخطوات السبع الآتية ؛ حتى تحقق نتيجة إيجابية ، وتترك مشاعر إيجابية لدى الآخرين:

١- *حاول أن تتعرف على مشاعر الشخص الآخر وأفكاره ورغباته - وليس وضعه*. فكل منكما يعرف غالبا وضع الآخر ، وهذا هو موضع الخلاف، وبدلا من هذا عليك أن تطلب منه معرفة السبب وراء الموقف الذى يتخذه، والنتيجة التى يراها مناسبة والأشياء التى ستترك لديه مشاعر إيجابية (فقد تجيب عليك زوجتك بأنها قد قرأت قصصا كثيرة لأشخاص دفعوا بكل مدخراتهم بعيدا عن الاستثمارات الآمنة مثل الصناديق والسندات ، ووضعوا كل مدخراتهم فى السوق وكانت النتيجة أنهم فقدوها كلها عندما انخفضت أسعار السوق بشكل غير مسبوق ، ولم يستطيعوا الوفاء بطلبات التغطية ، كما ستوضح لك أن والدها قد أنفق معظم ماله فى سوق عقود السلع بتسليم آجل وأنها لا تريد أن ينتهى بها الأمر بالاعتماد على التأمين الاجتماعى مثله).

٢-*شارك الآخرين فى أفكارهم ومشاعرهم واحتياجاتهم ، وليس فى وضعهم*. اذكر النتيجة التى ترغب فيها أكثر من غيرها، والتى من شأنها أن تترك لديك مشاعر إيجابية. (فقد تشعر بضيق من داخلك؛ لأن أموالك لن تدر عليك إلا القليل فى ظل وجودها فى البنوك والصناديق والسندات ، كما أنك لن تستفيد منها إلا عند تقاعدك)، وبالطبع فإنك تريد الحصول على معاش كبير، ولكنك رأيت كيف أن والديك قد قاما بتأخير أى متعة إلى حين بلوغهما سن المعاش؛ ليتأكدا من أنه سيكون لديهما من المدخرات ما يكفيهما ولكنهما لن

يعيشا؛ ويستمتعا بهذه المدخرات ، بالإضافة إلى هذا فلعلك تكون قد رأيت قصصا في الجرائد عن أشخاص يحققون إيرادات تبلغ ثلاثة أو أربعة أضعاف إيرادات البنوك ، وذلك من خلال استثمارهم في سوق الأوراق المالية ، وأصبح بإمكانهم أخذ جزء منها للاستمتاع به.

٣- *ركز على نقاط الاتفاق،* وعندما تفعل هذا فغالبا ما ستكتشف أن نقاط الاتفاق أكثر من نقاط الاختلاف . (فمثلا فأنت وزوجتك تريدان أن ينتهى بكما الأمر ولديكما مال في البنك حينما يحين وقت التقاعد عن العمل، كما تريدان معا أن تضعا قدرا كبيرا من مدخراتكما في استثمارات آمنة ، ونقطة الاختلاف الوحيدة هي في حجم المال الذى ستضعانه في البنوك أو الصناديق والسندات).

٤- *حاول معرفة الحلول التي يراها الآخرون.* لأنك بهذا تستبعد تبنيهم للموقف الدفاعي بإشعارهم بأنهم يتحكمون في النتائج مائة في المائة ، أو أن لديهم استثمارا عاطفيا بنسبة ١٠٠٪ من خلال تنفيذهم لأى أمر يتم الاتفاق عليه (ومع شعور زوجتك بأنها المتحكمة في الأمر فقد تفاجئك بموافقتها على أن تأخذ ١٠ أو ٢٠٪ من المال المخصص لصندوق التقاعد وتستثمره في السوق).

٥- *اسأل ما إذا كان بإمكانك أن تقيم أفكارك ومشاعرك بناء على أفكار الآخر ومشاعره* ، وهذا من شأنه منح الآخر فرصة أن يكون لديه شعور.إيجابى نحو نفسه؛ لأنه تعامل معك بكرم، والذى سوف يزيد أكثر وأكثر من استثماراتها العاطفية في أى حل يظهر (فإذا عرضت هي ١٠٪ فيمكنك قول إنك ستكون سعيدا أكثر بالنتيجة لو أنها فكرت في زيادة النسبة إلى ١٥ أو ٢٠٪).

٦- *اجعل الشخص الآخر يقترح الاقتراح التالى* (كرر الخطوتين ٤، ٥ حتى تصل إلى نتيجة مرضية، يكون لكل منكما نصيب عاطفي فيها ، فقد تقترح عليك زوجتك أنه مقابل موافقتهما على زيادة النسبة ، سيكون من حقها أن تحصل على بعض الأسهم ، أو يكون لها حق الاعتراض على أى استثمار تختاره أنت، فإذا كان هذا كافيا لإسعادك ، فيمكنك أن تنهى التفاوض عند هذا الحد، أو يمكنك الاستمرار فيه حتى تنتهى من بقية التفاصيل الهامة).

٧- *تأكد من أنك توصلت لحل.* اسأل الشخص الآخر أن يعيد ذكر الحل الأخير كما فهمه ، فإذا كانت هناك اختلافات ، فبإمكانك معرفتها الآن من

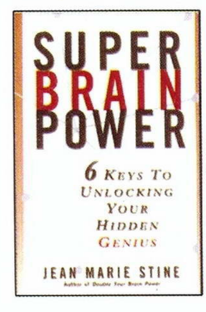
خلال حديثه، وبالإضافة إلى هذا ، فإنك عندما تمنحه سلطة تحديد وصياغة الاتفاق ، فبهذا تعزز كثيرا من إحساسه بأنه يتحكم فى زمام الأمور، ومن حس الاستثمار العاطفى لديه (وقد تصوغ زوجتك النتيجة التى توصلتما إليها تماما كما تفهمها أنت، وربما يظهر أن هناك سوء فهم حول النسبة المئوية ، أو غير ذلك من الأمور ، ومما يسهل عليك التوصل إلى حل مرض لكما ، هو أن تبدأ دائما بالشخص الآخر ، فتسأله عن وجهة نظره فى إزالة سوء الفهم الذى نشأ).

وبالرغم من أن تمرين النتائج الإيجابية بمثابة طريقة غير مسبوقة لحسم النزاعات، فإنه يمكن تطبيق مبادئه الأساسية على أى لقاء عابر، ومن هذه المبادئ تذكر أن الشخص الآخر لديه رغباته وأهدافه والبحث عنها وفعل ما يمكنك، لتحقيق هذه الرغبات والأهداف له، فالموظف الذى يضايقك قد لا يحتاج منك إلا إلى عطف وصبر، وهذا ليس صعبا عليك، وزميلك فى الغرفة قد لا يحتاج فقط إلى تحديد وجبة العشاء، ولكنه قد يحتاج أيضا إلى أن تقدر مجهوداته بهذا الشأن ، وأيا كان نوع الاتصال أو اللقاء ، فعليك أن تتذكر مبادئ النتيجة الإيجابية ، وبذلك ستترك وراءك دائما دفئا وحبا أينما ذهبت.

أسلوب القدرة الذى ستتعلمه غدا

لا يكون الشخص عارفا بالقدرات العقلية الكامنة التى يتمتع بها إلا إذا بدأ فعلا فى تنمية أنواع الذكاء الستة تماما كما فعلنا خلال الثلاثة أسابيع الأخيرة ، ولكنه بمجرد رؤيته للفوائد الرائعة لعبقريته الكامنة ، سيشعر بعالم جديد يتفتح أمامه ، فما قدمناه من طرق لاستخدام الذكاء اللفظى ، والبصرى ، والمنطقى ، والإبداعى ، والبدنى ، والعاطفى ، سيمكنه من أن يبرع فى التفكير، والتذكر ، والتعلم ، وحل المشاكل ، والاتصال بالآخرين.

ولكن لكى تطلق كل ما لديك من عبقرية كامنة ، وتظهر معجزاتك الذهنية، فلابد أن تستمر فى أداء هذا البرنامج ، وهذه هى مسؤوليتك وحدك. وحتى تجنى الثمرة الكاملة لهذا البرنامج ، فعليك أن تقرر جعل غد اليوم الثانى والعشرين اليوم وتستمر فى تطبيق مبادئ القوة العقلية الخارقة بمفردك فى كل أيامك القادمة، وأتمنى لك حظا سعيدا فى فعل هذا.



قامت جين ماري ستاين إحدى مشاهير الخبراء في حقل القدرات الإنسانية بدمج آخر ما توصل إليه العلم في مجال الارتقاء بالأداء العقلي في كتابها الجديد **القدرة الذهنية الخارقة** حيث تمنحك الأدوات التي تحتاج إليها لتنشيط ملكاتك الفكرية الست: العقلية والبصرية والمنطقية والإبداعية والبدنية والعاطفية.

وهكذا يعينك الكتاب على مضاعفة قدرتك العقلية في ٢١ يوماً من خلال ٢١ تدريباً ممتعاً وبسيطاً تم وضعهم على أسس علمية لتصبح أكثر ذكاءً وإبداعاً وبديهية ونجاحاً في تحقيق أهدافك. ستجد في هذا الكتاب تدريبات تساعدك على:

- تحويل ذهنك إلى مسجل عقلي قادر على استيعاب كل كلمة وسماعها وقراءتها.
- الارتقاء بملكاتك العقلية إلى حيث تبغى، والقفز إلى الحلول المنطقية لما يعترضك من أعقد المشكلات.
- الإرتقاء بقدراتك الإبداعية، وذلك من خلال برمجة وحدة التفكير في اللاوعي لديك.
- الظفر بتشجيع الآخرين وتعاونهم معك وتشكيل فريق عمل شخصي تخوض به بطولاتك.
- معرفة مهامك البدنية مباشرة من خلال إنصاتك إلى صوت ملكتك البدنية.
- تطوير جهاز رصد شعوري، يوجهك تلقائياً نحو النجاح.
- اتساع دائرة مفرداتك بدون حاجة إلى الإستعانة بقوائم «كلمة اليوم» أو قواميس.

أطلق قدرات ذهنك الكامنة الهائلة، وذلك من خلال تدريبات بسيطة يتضمنها كتاب **القدرة الذهنية الخارقة** لتكشف كم هو من السهل أن ترتقى بمستوى أداء ذاكرتك وقدراتك على التركيز والإبداع وتعزز من طاقاتك الكامنة على التعلم.

لقد كرست **جين ماري ستاين** حياتها للبحث والدراسة والكتابة عن القدرات الإنسانية، خاصة رفع مستوى الأداء العقلي في البداية ككاتبة في علم النفس والكتب الإرشادية ثم كمؤسسة لندوات «المعرفة الفورية» العلمية والتي حققت نجاحاً باهراً، وكان لإسهاماتها دور كبير فيما تم إحرازه من تقدم في هذا الحقل، كما عملت مع العديد من الباحثين الرواد في حقل تنمية القدرات البشرية مثل ماريان ويليامز، وجين هوستن، وكين ويلبر، وتيموثى سيرى، ومارلين فيرجسون، وتشارلز جارفيلد، وبيتي إدواردز، ونيل فيور، وروبين نوروود، وآخرين، وقد قامت جين ماري ستاين بتأليف العديد من الكتب منها كيف تضاعف قدراتك الذهنية عن دار نشر «برنتيس هول برس» وقامت مكتبة جرير بنشر الترجمة العربية له، كما أن لها العديد من المقالات والقصص التي تولت نشرها أكثر من مائة دار نشر.

